



**Fileira da pera Rocha**  
**Análise do Setor no Período 2003 - 2013**

**Francisco António Themudo Luizello Gusmão Pereira**

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em  
**Engenharia Agrónómica – Economia Agrária**

Orientador: Professora Doutora Cristina Maria Moniz Simões de Oliveira

Orientador: Engenheira Ana Sofia Ferreira Comporta

Júri:

Presidente: Doutor José Luís Monteiro Teixeira, Professor Associado do Instituto Superior de Agronomia da Universidade de Lisboa

Vogais: Doutor Francisco Ramos Lopes Gomes da Silva, Professor Auxiliar do Instituto Superior de Agronomia da Universidade de Lisboa; Mestre Ana Sofia Ferreira Comporta, Engenheira da Campotec, coorientadora

Lisboa, 2015

## **Agradecimentos**

À Professora Doutora Cristina Maria Moniz Simões de Oliveira, minha orientadora, por todos os ensinamentos transmitidos ao longo do mestrado, por todo o apoio incansável e por toda a paciência que teve comigo ao longo de todo o curso e dissertação de tese.

À Eng.<sup>a</sup> Sofia Comporta, minha co-orientadora, por toda ajuda, disponibilidade, paciência e conhecimentos no decorrer de todo o processo.

À Eng.<sup>a</sup> Délia Fialho por toda ajuda e transmissão de conhecimentos.

Ao Eng.<sup>o</sup> Armando Torres Paulo por toda a ajuda e disponibilidade em partilhar os seus conhecimentos e experiência profissional.

Aos meus pais, por toda a educação, princípios, valores e apoio que me deram ao longo de toda a vida.

Ao meu avô, António Bernardo Maia Câncio Luizello, se não fosse por ele, estaria provavelmente em qualquer outra área que não agrícola. Desde de muito cedo que o acompanhei e graças a ele desenvolvi um gosto enorme por esta área.

**Obrigado**

## **Resumo**

Com o objetivo de estudar a evolução económica da pera Rocha em Portugal nos últimos 10 anos, fez-se um acompanhamento das características mais importantes desta cultura. Para a realização deste estudo e foi necessário a participação da Associação Nacional de Produtores de pera Rocha (ANP), esta que representa 82% da produção total e 95% do total de exportação de pera Rocha.

Atualmente Portugal conta com uma área de produção superior a 12 000 hectares com uma produção média dos últimos anos de 195 225 toneladas de pera Rocha.

Neste estudo foi possível apurar a evolução de alguns dados económicos importantes para o sector como a produção nacional, calibres, existências, exportação, assim como foi possível fazer um estudo aprofundado sobre o mercado e as suas dificuldades. Foram caracterizados os custos de produção e os preços de mercado aos produtos, e ainda foi efetuado um inquérito às 24 empresas associadas da ANP de onde foi possível retirar alguns dados importantes como o número de produtores, número de pessoas empregadas no sector, capacidade de armazenamento em frio, produtividade, entre outros dados.

**Palavras-chave:** pera Rocha, ANP, inquérito

## **Abstract**

In order to study the economic development of Rocha pear in Portugal for the last 10 years, there has been a constant follow up of the most important features of this culture. For this study, it was required the participation of the National Association of Rocha pear Producers (ANP), which represents 82% of total production and 95% of the total exportation of Rocha pear in the country.

Currently, Portugal has an area of production in excess of 12 000 hectares with an average production in the last years of 195,225 tons of Rocha pear.

With the help of this study, it was possible to determine the evolution of some important economic data for the sector such as national production, gauges, stocks, exportation numbers, etc. The study also allowed for a thorough study of the market and its difficulties. During the process, production costs and market prices were characterized and, a survey was carried out, where 24 companies members of the ANP were evaluate allowing us to withdraw some important data such as the number of producers, number of people employed in the sector, cold storage capacity, productivity, among other relevant data.

**Keywords:** Rocha pear, ANP, survey

## Índice

1. Introdução	1
2. Revisão Bibliográfica	3
2.1. Origem da cultura e aspetos históricos	3
2.2. Área	3
2.3. Caracterização da pera Rocha	5
2.4. Caracterização do fruto da pera Rocha	5
2.4.1. A forma e calibre do fruto	5
2.4.2. A epiderme e a carepa típica	6
2.4.3. O pedúnculo	6
2.4.4. A polpa	6
2.4.5. A sensibilidade e resistência	6
2.4.6. A época de colheita	6
2.5. Associação Nacional de Produtores de pera Rocha (ANP)	6
2.6. Importância e Análise Económica	9
2.6.1. Perspetivas para o Futuro da pera Rocha	11
2.6.2. Fatores Críticos de Sucesso	12
2.6.3. Análise Interna – Pontos Fracos (GPP, 2012)	13
2.6.4. Análise Interna – Pontos Fortes (GPP, 2012)	14
2.6.5. Análise Externa	15
3. Material e Métodos	17
3.1. Dados da ANP	17
3.2. Entrevistas e Reuniões	17
3.3. Inquérito	17

3.3.1. O Inquérito – Perguntas	18
4. Resultados	19
4.1. Produção de pera Rocha	19
4.1.1. Evolução da Produção	19
4.1.2. Produção Nacional Vs. Produção Associados ANP	20
4.1.3. Produção Europeia Vs. Produção Nacional	23
4.2. Calibre	25
4.2.1. Calibre Vs. Produção 2003-2013	26
4.2.2. Evolução de Calibres 2003-2013	28
4.3. Existências	29
4.4. Exportação	33
4.4.1. Produção VS Exportação 2003 – 2013	35
4.4.2. Exportações – Países Consumidores	37
4.5. Mercados	41
4.5.1. Consumo Nacional de pera Rocha	41
4.5.2. Mercado Nacional	41
4.5.3. Dificuldades do Mercado	42
4.5.4. Novos Mercados	42
4.5.4.1. Brasil	43
4.5.4.2. China	44
4.5.4.3. Estados Unidos da América (EUA)	44
4.5.5. Concorrência Externa	45
4.6. Caracterização geral das empresas do sector e as suas principais dificuldades	45

4.6.1. Frutus Portugal – Caracterização	47
4.7. Custos de Produção	48
4.7.1. Caracterização de custos	49
4.8. Valores pagos aos produtores nos últimos 10 anos	50
4.9. Inquérito	53
4.9.1. Resultados do Inquérito	54
5. Conclusões	66
5.1. Mercado e o futuro da pera Rocha	66
5.2 O que vai acontecer aos novos produtores de pera Rocha?	66
5.3.Como resolver os problemas futuros	67
5.4. Importância de estudos económicos e de mercado	67
6. Referências Bibliografia	69
Anexos	71

## Índice de Figuras

Figura 1 – Distribuição Geográfica da pereira Rocha. Principais concelhos produtores de pera Rocha em Portugal e com as maiores áreas de produção (Torres Paulo, <i>et al.</i> 2003).	4
Figura 2 - Evolução dos preços médios de importação e de exportação (GPP, 2012).	14
Figura 3 – Produção total nacional em toneladas de pera Rocha entre 2003 e 2013.	19
Figura 4 – Percentagem da Produção dos Associados da ANP face à Produção Nacional (restantes produtores).	21
Figura 5 – Diferença entre as produções em toneladas entre a produção total na União Europeia 27, produção dos associados da ANP e com os restantes produtores nacionais de pera Rocha que não estão associados à ANP.	22
Figura 6 – Evolução da produção em toneladas dos principais países europeus produtores de pera de 2004 a 2013.	24
Figura 7 – Percentagem de calibres inferiores a 60 mm e superiores a 60 mm e a produção dos associados da ANP 2003 a 2013.	27
Figura 8 – Evolução dos calibres para os produtores associados à ANP 2003 a 2013.	29
Figura 9 – Evolução da produção dos associados da ANP e as suas existências de 31 de outubro, 31 de dezembro e 28 de fevereiro entre os anos de 2005 e 2013	32
Figura 10 – Percentagem entre o consumo nacional e a exportação de pera Rocha entre os anos de 2003 e 2013.	34
Figura 11 – Evolução em toneladas da produção dos associados da ANP, da produção total nacional e das exportações dos associados da ANP entre os anos de 2003 e 2013.	36
Figura 12 – Principais destinos de exportação de pera Rocha em percentagem (%) entre os anos de 2003 e 2013.	38
Figura 13 – Evolução dos valores por euro/quilograma pago aos produtores de uma determinada empresa associada à ANP vs. a produção total em toneladas dos associados da ANP entre os anos 2003 e 2013.	53



Figura 14 – Percentagem da média do número de trabalhadores empregados anualmente nas empresas da ANP. 57

Figura 15 – Percentagem da média do número máximo de trabalhadores empregados anualmente nas empresas da ANP. 58

Figura 16 – Percentagem da produção conservada em atmosfera normal e em atmosfera controlada. 60

Figura 17 – Percentagem da dimensão média das explorações dos produtores das empresas associadas à ANP. 62

Figura 18 – Percentagem de exportação de pera Rocha das empresas associadas à ANP face a sua produção total. 63

Figura 19 – Percentagem do número de produtores por técnico das empresas associadas à ANP. 65

## Índice de Quadros

Quadro 1 – Superfície das culturas permanentes, árvores de fruto relativa a pereiras nos anos de 2010, 2011, 2012 e 2013 (INE, 2013).	4
Quadro 2 – Dados de existências em toneladas dos associados da ANP de 31 de outubro, 31 de dezembro e 28 de fevereiro entre os anos de 2005 e 2013, assim como a produção total entre 2003 e 2013.	31
Quadro 3 – Países para onde Portugal mais exportou pera Rocha nos últimos 10 anos por ordem decrescente, o somatório de toneladas exportadas para cada um deles e o total de exportações entre os anos de 2003 e 2013.	40
Quadro 4 – Preços dos custos de produção em 2007 e 2013, e a percentagem (%) de cada um dos serviços representa nos custos de produção.	50
Quadro 5 – Resultados do inquérito com os valores mais importante, a média e desvio padrão, o mínimo, o máximo, a soma e o número de operadores (OP) que responderam ao inquérito	54

## **Símbolos, abreviaturas e unidades**

ANP - Associação Nacional de Produtores de pera Rocha

DOP - Denominação de Origem Protegida

INE - Instituto Nacional de Estatística

GPP - Gabinete de Planeamento e Políticas

OP - Organizações de Produtores

UE - União Europeia

ProDeR - Programa de Desenvolvimento Rural

ANAIEF - Associação Nacional de Armazenistas

CFAN - Capacidade de frio em atmosfera normal

CFAC - Capacidade de frio em atmosfera controlada

ha – hectares

t – toneladas

mm – milímetros

M – milhões

€/Kg – Euro/Quilograma

## 1. Introdução

Atualmente a pera Rocha é o produto hortícola mais exportado em Portugal, e esta cultura continua a crescer, quer em “valores culturais” como em valores económicos. Foi na última década que se deu a grande revolução no sector da pera Rocha, que se traduziu o seu valor comercial, económico mas principalmente na grande evolução das práticas culturais. O avanço tecnológico, as novas técnicas utilizadas e a plantação de novos pomares, elevaram o sector para um nível superior na qualidade do produto final e no seu aumento substancial de produção, não só devido ao aumento da área plantada mas também devido ao aumento da produtividade.

Os aumentos de produtividade verificados nos últimos anos devem-se em grande parte à evolução técnica do sector. Os novos pomares com compassos mais apertados, com fertirega, boa gestão de doenças e pragas, com adubações foliares mais racionais e com introdução de certificação (e.g. Produção Integrada, Globalgap, BRC, entre outros) são uma realidade em grande parte da região de produção de pera Rocha.

Todos estes aspetos e melhorias introduzidas no sector não foram só uma necessidade que dos produtores e das suas organizações, mas também uma forma de introduzir novas certificações e melhorar a qualidade do produto final. O mercado internacional, assim como o nacional, estão cada vez mais exigentes e procuram cada vez mais produtores e empresas que possam satisfazer os consumidores com produtos de qualidade.

A pera Rocha é sem dúvida um dos produtos que mais tem evoluído na última década, quer na sua forma de produção como na sua evolução de vendas para o mercado nacional e internacional, onde existe uma procura cada vez maior deste produto. Infelizmente esta procura e evolução económica não condizem com a atual organização do sector.

Sendo uma das produções frutícolas mais importantes a nível nacional, a informação e dados económicos disponíveis sobre esta cultura, são insuficientes para a dimensão real da cultura da pera Rocha. Este factor é uma das maiores preocupações que algumas associações e empresas do sector enfrentam na atualidade, sendo esta cultura uma das mais produtivas e de valor económico acrescentado para o país. Artigos, trabalhos e relatório que permitam analisar, fazer estudos de mercado, consumo, exportação, empregabilidade, custos entre outros números importantes para o sector são de difícil acesso ou praticamente inexistentes.

Neste sentido, e com o apoio da ANP, Associação Nacional de Produtores de pera Rocha, também a única organização e entidade que nos últimos 20 anos tem vindo a recolher alguns

dos dados mais importantes do sector da pera Rocha, foi possível fazer uma análise alargada sobre alguns dos aspetos mais importantes de carácter económico sobre esta cultura de grande tradição e importância económica.

## **2. Revisão Bibliográfica**

### **2.1 Origem da cultura e aspetos históricos**

Portugal está situado no sudoeste da Europa, com influência atlântica e mediterrânea e por estar numa zona temperada tem um clima próprio para a cultura da pereira. A pera Rocha é uma variedade portuguesa cuja origem remonta a 1836, ao concelho de Sintra, na proximidade de Lisboa. Terá sido casualmente obtida, a partir da semente, na fazenda do criador de cavalos Pedro António Rocha, cujo apelido inspirou a sua designação. Da árvore mãe, desde então já foram plantadas mais de 15 milhões de árvores que hoje produzem este fruto impar (ANP, 2012).

Nunca tendo sofrido quaisquer alterações genéticas ou qualquer seleção genética, a pera Rocha do Oeste manteve ao longo dos anos, toda a sua rusticidade e origem, ou seja, todas as suas características e qualidade original que fazem dela uma variedade excecional e unicamente produzida no nosso país (ANP, 2012).

Maioritariamente produzida no Oeste, região de longa tradição no sector frutícola, com uma excelência de profissionais e técnicos, juntamente com os fatores geográficos e climáticos, assim como a natureza e riqueza do solo, permite, a produção de fruta de alta qualidade cuja excelência é reconhecida mundialmente (ANP, 2012).

Atualmente pode-se falar do predomínio do cultivar Rocha com 98% da área de pereira em Portugal. Esta área plantada tem a capacidade de produzir cerca de 120 000 a 180 000 t de pera Rocha por ano (ANP, 2012). De referir ainda que cerca de 93% do volume de produção dos frutos é coberto pela pera Rocha do Oeste DOP, denominação de origem protegida (INE, 2012). É de salientar que mais de 99% da pera Rocha mundial é produzida em Portugal (ANP, 2012).

### **2.2 Área**

Na última década a área plantada de pera Rocha não tinha sofrido muitas alterações, ou seja, durante este período o aumento registado de área plantada não era muito significativo.

Como se pode observar no quadro 1, a área de pomar plantada de pera 2011 manteve-se constante, com uma área próxima dos 11 000 ha de pomar. Em 2013 os valores alteram-se chegando a ultrapassar os 12 000 ha de área plantada. Esta estabilidade, até 2011, é apenas para a superfície, pois a produção, sofreu um aumento entre 2010 e 2011 de 30%, ultrapassando assim largamente a escala das 200 000 t. Como se pode comprovar, a

produção de pera Rocha está implicitamente relacionada com os fatores ambientais, não dispensado o factor de área, pois quanto maior a área, maior será a produção (INE 2012). Sabe-se que em Portugal a área de pomar de pera é na sua maioridade da variedade Rocha, sendo a restante percentagem pertencente às variedades polinizadoras dos pomares de pereira Rocha como a ‘Beurré Precoce Morettini’, a ‘Lawson’, a ‘Beurré Hardy’, a ‘Alexandrine Douillard’ e a ‘Carapineira’ (Silva, 1993).

**Quadro 1** – Superfície das culturas permanentes, árvores de fruto relativa a pereiras nos anos de 2010, 2011, 2012 e 2013 (INE, 2013).

Portugal	INE 2012 – 2013 / Superfície de área plantada de pera			
	Ano – Superfície em hectares			
Ano	2010	2011	2012	2013
Hectares	10 954	10 971	11 226	12 014
Quantidade (t)	171 248	223 305	114 593	195 215

Em termos de localização geográfica, (figura 1) e segundo o INE (2011) os cinco principais concelhos de produção de pera Rocha são o Cadaval com 2 261 ha, o Bombarral com 1 936 ha, as Caldas da Rainha com 1 104 ha, Torres Vedras com 955 ha e Alcobaça com 845 ha. Outros concelhos também importantes e com áreas superiores a 100 ha são Óbidos, Mafra e Lourinhã. Com superfícies entre os 100 e os 10 ha existem outros concelhos como Alenquer, Arruda dos Vinhos, Nazaré e Sobral de Monte Agraço.

A superfície de área cultivada tem vindo a aumentar, e nos últimos 3 anos, esse aumento é cada vez maior (INE, 2013).



**Figura 1** – Distribuição Geográfica da pereira Rocha. Principais concelhos produtores de pera Rocha em Portugal e com as maiores áreas de produção (Torres Paulo, *et al.* 2003).

## **2.3 Caracterização da pera Rocha**

Segundo Alexandre *et al.* (2001) as principais características que atraem o consumo e a produção da pera Rocha do Oeste são:

- Uma cor, textura e sabor apetecíveis e ainda uma excelente capacidade de conservação, a pera Rocha do Oeste é uma variedade atrativa sob qualquer ponto de vista.
- Por ser resistente ao manuseamento e ao transporte (mesmo de longa distância) e possuir uma grande capacidade de conservação na "prateleira", a pera Rocha é um produto adaptável aos modernos sistemas de distribuição.
- Graças às suas propriedades, são baixas as perdas de sabor durante o período de conservação.
- A sua resistência ao manuseamento permite a utilização de qualquer tipo de embalagem.
- A sua cor amarela permite criar uma exposição atraente em conjunto com outras variedades de peras (verdes ou avermelhadas).
- Entre os principais compradores de pera Rocha, contam-se algumas das melhores cadeias de retalho da Europa e América.
- Também para o consumidor a pera Rocha é uma aquisição vantajosa que se justifica pela sua extrema qualidade e agradável sabor.
- A pera Rocha é uma fruta excelente para ser consumida como sobremesa ou entre as refeições.

## **2.4 Caracterização do fruto pera Rocha**

No livro da pera Rocha volume I, 2001, as características do fruto são detalhadamente descritas, aqui apresentamos os aspetos mais importantes (Alexandre *et al.*, 2001).

### **2.4.1 A forma e calibre do fruto**

Em geral, devido aos escassos recursos hídricos da Região Oeste, a média do calibre da pera Rocha ronda os 55 e 65 mm. Contudo, calibres de valor mediano de 65 e 75 mm podem ser atingidos, desde que os pomares sejam devidamente instalados, mondados, podados, fertilizados e regados. A pera Rocha é um fruto rústico, sendo geneticamente uma pera pequena, ao contrário de outras variedades como a "Conference".

A forma do fruto é caracterizada pela sua forma oblonga. O calibre é variável consoante a forma e peso do fruto. Através do valor do diâmetro (calibre) e peso mediano do fruto, é possível concluir qual a sua forma.



#### **2.4.2 A epiderme e a carepa típica**

A epiderme de cor amarela-verde clara apresenta uma carepa típica á volta do pedúnculo, menos acentuada na zona apical e com suaves pontuações pela superfície do fruto. A intensidade da carepa é variável consoante as condições climáticas do ano, os tratamentos fitossanitários, a variação clonal e o local da plantação relativamente aos solos e clima.

#### **2.4.3 O pedúnculo**

O pedúnculo da pera Rocha pode variar entre os 28 e 35 mm. Geralmente o fruto apresenta um pedúnculo comprido, lenhoso e fino, embora, apareçam frutos de pedúnculo curto.

#### **2.4.4 A polpa**

No caso de se tratar de uma maturação comercial, a polpa apresenta uma cor branca sendo macia-crocante. No caso de se tratar de uma maturação fisiológica, esta é granulosa, macia-fundente, doce, sumarenta e de excelente qualidade.

#### **2.4.5 A sensibilidade e resistência**

A pera Rocha é bastante sensível a agressões físicas, tais como o roçar das folhas e ramos pela ação do vento, as radiações solares, escaldões após a saída da câmara frigorífica, as colheitas e seu manuseamento. Mostra-se resistente quanto à adaptação ao transporte a longa distância revelando assim bom poder de conservação.

#### **2.4.6 A época de colheita**

A época de colheita decorre entre os meses de agosto e setembro, conforme o tipo de maturação desejado e o objetivo comercial. Devido à sua capacidade de conservação, esta comercializa-se de agosto a maio do ano seguinte.

Em resumo, a pera Rocha é uma pera com tamanho pequeno a médio com boas qualidades organoléticas mas sobretudo tem uma excelente capacidade de resistência ao transporte e manuseamento o que faz com que seja a pera ideal para exportação, principalmente se compararmos com outras cultivares produzidas na Europa.

### **2.5 Associação Nacional de Produtores de pera Rocha (ANP)**

A ANP, Associação Nacional dos Produtores de pera Rocha, é uma associação que congrega como associados a maioria das centrais fruteiras da região, a totalidade dos exportadores e grande parte das associações de agricultores que prestam apoio técnico aos produtores. Estas centrais fruteiras trabalham e preparam para o mercado muitos outros frutos, tais como a maçã, a ameixa, o pêssigo e a nectarina, e alguns hortícolas. Mas o factor comum a todas

elas é a pera Rocha e a região Oeste (ANP, 2012). A ANP foi criada a 16 de Dezembro de 1993, com a finalidade de gerir a Denominação de Origem Protegida (DOP) da pera Rocha do Oeste e de promover o seu consumo no mercado nacional e no estrangeiro (ANP, 2012).

A sua ação visa de reunir num único fórum os principais intervenientes no sector da pera Rocha de Portugal, que em comum tenham como objetivo a produção sustentada de pera de qualidade. A ANP engloba associados de diferentes tipos: fruticultores, associações de fruticultura, centrais fruteiras, exportadores e outras entidades interessadas no desenvolvimento da pera Rocha, como por exemplo autarquias e instituições de crédito.

Com o decorrer dos anos e atendendo à necessidade essencial de promover a pera Rocha, e os seus agentes, todos os exportadores/expedidores nacionais de pera Rocha aderiram à ANP, sendo hoje seus associados. Do mesmo modo a grande maioria das centrais fruteiras, quer sejam organizações de produtores (OP) reconhecidas, quer não, são hoje associadas da ANP.

Atualmente são associadas da ANP 24 empresas. Todas as empresas associadas da ANP têm sede nos concelhos da Região Oeste, ou nos concelhos delimitativos (ANP, 2014).

Nos últimos anos a ANP garantiu grande parte do volume nacional através do número de sócios, assim, muitas empresas juntaram-se ao projeto, outras saíram, enquanto alguns dos sócios acabaram por abandonar o sector, mudar de nome ou juntarem-se a outras empresas.

Em 2014, a ANP pode contar com os maiores nomes e com as principais empresas, centrais e cooperativas produtoras de pera Rocha do Oeste, são elas:

- Abrunhoeste – Conservação e Refrigeração de Frutas, SA;
- Campotec – Comercio, Consultadoria e Produção de Hortofrutícolas, SA;
- Central de Frutas do Painho, SA;
- CAB – Cooperativa Agrícola Bombarral. CRL;
- Coopval – Cooperativa Agrícola de Fruticultores do Cadaval, CRL;
- Cooperativa Agrícola de Porto Mós – Lusofruta;
- C.P.F – Centro de Produção e Comercialização de Hortofrutícola, Lda;
- Cooperfrutas, Lda;
- Ecofrutas, Lda;
- Eurohorta, Lda – O Melro.OP;
- Extrafrutas – Produção e Comércio de Frutas, Lda;

- Ferreira da Silva, Lda;
- Frubaça, CRL;
- Frutalvor – Central Fruteira, CRL;
- Frutoeste – Cooperativa Agrícola de Hortofrutícola do Oeste, CRL;
- Frutus – Estação Fruteira do Montejunto, CRL;
- Granfer – Produtores de Frutas, CRL;
- Luis Vicente, S.A.;
- Mundial Rocha – Comércio de Frutas, S.A.;
- Narcfrutas – Cooperativa de Fruticultores e Hortofruticultores da Região de Alcobaça, CRL;
- Obirocha – Fruticultores da Região de Óbidos, CRL;
- Primofruta, Lda;
- Santos & Ferreira – Importação e Exportação, Lda;
- Quinta do Pizão S.A.G, Lda.

Além das empresas referidas são também sócias da ANP instituições, associações e municípios onde a pera Rocha está sediada e detém importância histórica e económica.

Para além de estar ligada às questões da produção a nível dos pomares de pereiras, a ANP está prioritariamente atenta às questões dos mercados, quer o português quer o internacional. É por esta razão que a ANP é também uma associação de exportadores.

A representatividade da ANP perante a produção e a comercialização de pera Rocha é muito elevada. Todas as centrais fruteiras da região Oeste são suas associadas, mais de 90% das exportações anuais de pera Rocha são canalizadas pelos sócios da ANP. No movimento associativo português não existe outra entidade com tal grau de adesão e de representatividade.

Para esta realidade concorrem razões de índole diversa: o facto de a pera Rocha ser o produto representativo de uma região, ser um produto com especificidades próprias, bem diferenciadas das peras concorrentes, a dinâmica exportadora e a necessidade de criar unidades com suficiente capacidade e massa crítica para atingir outros mercados. O dinamismo da ANP é fruto da força empresarial dos associados, focada nas questões do dia-a-dia dos mercados e na relação constante com os compradores e consumidores (ANP, 2012).

## 2.6 Importância e Análise Económica

A pera Rocha contribuiu de um modo contínuo e sustentado para tirar pomares e outros terrenos da pobreza e transformou a zona do Oeste, numa região de fruticultores, que vivem das suas produções, de forma a tornarem-se independentes e gerirem o seu próprio negócio. Estes fruticultores souberam criar uma dinâmica, procurando desenvolver um produto que entenderam como a sua riqueza, e, que mais tarde acabou mesmo por o ser (Alexandre *et al.*, 2001).

Com o contributo de algumas associações, a pera Rocha tornou-se num dos produtos nacionais agrícolas mais rentáveis do nosso país, sendo também um dos mais procurados por outros países (ANP, 2012).

O mercado nacional atualmente consome cerca de 40% produção de pera Rocha mas há 10 anos atrás consumia cerca de 70%. (ANP, 2012). O mercado caracteriza-se por ser cada vez mais informado sobre as características do produto e as formas de produção. É importante incrementar ações de promoção e de marketing junto dos consumidores e retalhistas/grossistas nacionais, de forma a valorizar o produto e conseguir um interessante posicionamento preço/qualidade (Alexandre *et al.*, 2001).

Quanto ao mercado externo o principal destino das exportações da pera, é a União Europeia. No entanto, tem-se registado, nos três últimos anos, um aumento significativo para os Países Terceiros (GPP, 2012).

Os principais mercados de destino da pera Rocha do Oeste têm sido a Inglaterra e o Brasil, quer pela regularidade quer pelas quantidades consumidas. A Irlanda e o Canadá embora em menores quantidades, são mercados que se mantêm regulares, à semelhança do que está a acontecer com a França após o declínio da sua produção de pera pelo fogo bacteriano (Alexandre *et al.*, 2001).

Em 2011, a sua presença é fortemente sentida nos mercados como o Brasil, com 31%, ou o Reino Unido e França, com 21% e 22%, respetivamente. Com um menor fluxo em relação a mercados como a Irlanda e Federação da Rússia, com 6% cada e Espanha com 2% do total da quota das exportações da pera Rocha (ANP, 2012).

Em termos de concorrência por países produtores de pera, a China é maior produtor de pera (pera-Nashi, *pyrus pyrifolia*) no Mundo, contribui anualmente com mais de 60% para a produção mundial. Os Estados Unidos da América e a Argentina ocupam posições de

destaque no ranking mundial, com 7% da produção mundial. A União Europeia (UE-27) representa 13%, destacando-se a Itália e Espanha como os principais produtores com 7% (GPP, 2012). A produção nacional de pera corresponde a cerca de 6% da produção anual da UE-27.

Depois da alta de preços de 2007/2008, que também “contagiou” o mercado de frescos, em 2010, os preços de frutas e produtos hortícolas registaram quebras, para período homólogo, que atingem os 50%. Este fenómeno verificou-se em Portugal e nos restantes países do sul da UE (ANP, 2012).

Em relação a área de plantação, 1994/95, foi um dos maiores anos produção registada até então, foi neste ano que os produtores e empresas de exportação começaram a impor-se no mercado externo, mesmo num ano de excedentes de produção na Europa. A exportação representou 16% da produção comercializada, colocando-a como um dos principais frutos de exportação portuguesa, em quantidade e valor (10 milhões de euros de vendas). Ainda em 1997, em consequência da produção nacional recorde de pera Rocha, mas também pela quebra de produção europeia que permitiu subir consideravelmente o registo das exportações, registaram-se valores superiores às 50 000 t. Nessa campanha, as exportações registadas fizeram da pera Rocha a 3ª variedade mais exportada a nível mundial (Alexandre *et al.*, 2001).

As exportações aumentaram muito significativamente de 2000 a 2010 (de 14 M€ para 66 M€) e o peso do valor das exportações de pera no sector agrícola sofreu um acréscimo de 7% em 2000, para os 11% em 2010 (GPP, 2012). Hoje em dia a pera Rocha é um dos três produtos frutícolas que contribuem positivamente para o saldo da balança comercial, com um valor de 53 M€ (2010) (ANP, 2012/GPP, 2012).

Portugal em 2011 produziu quase 230 000 t de pera Rocha das quais, cerca de 31%, corresponde a produção certificada, sendo o produto agrícola com maior quota de certificação. O seu grau de autoaprovisionamento é superior a 150% em 2010, contrastando com o grau de abastecimento do mercado interno que se situa entre 80 e 90%. Esta diferença deve-se às exportações constituírem, em 2010, cerca de 47% do volume da produção nacional (em 2000 eram de apenas 16%), atingindo, no caso de alguns operadores, cerca de 70% (orientação exportadora elevada) (GPP, 2012).

O consumo de frutos em Portugal duplicou nos últimos vinte anos, situando-se atualmente em cerca de 120 kg/habitante/ano. Este aumento não foi acompanhado por um correspondente

acréscimo da oferta proveniente da produção nacional, em muito devido à maior procura de frutos exóticos e outros frutos com preço inferior. Mesmo com um aumento da produção nacional este aumento não se traduziu num aumento do abastecimento do mercado interno (GPP, 2012).

### **2.6.1 Perspetivas para o Futuro da pera Rocha**

Segundo o relatório GPP (2012), apesar da tendência do mercado no sentido da estabilidade dos preços e da existência de pressões para a redução do valor pago ao produtor, a dinâmica de crescimento sustentado das exportações de pera Rocha, sobretudo desde 2003, tem gerado um interesse crescente dos operadores, estimulando as estratégias de valorização da pera Rocha no mercado externo.

Numa perspetiva futura, anteveem-se tendências que podem melhorar ainda mais este volume de negócio como:

- A consolidação da quota no mercado nacional (90% em termos anuais, 99% no período de agosto a março) e expansão das vendas no mercado externo;
- Comercialização da pera Rocha durante todos os 365 dias do ano (“year-round basis”), melhorando a capacidade de conservação e aumentando a área de produção;
- Pera Rocha como uma atividade económica atrativa para investimento por parte dos produtores profissionais e novos produtores;
- Reforço da integração ao longo da cadeia alimentar, bem como a resiliência à volatilidade dos preços;
- Criação de sinergias entre os operadores da fileira, associando a imagem de Portugal a um produto de elevada qualidade com um forte potencial de expansão;
- Reposicionamento do produto em termos de imagem e notoriedade associada à qualidade, diferenciação e segurança alimentar;
- Aumentar o valor acrescentado da produção nacional, acentuando a sua vocação exportadora e apostando na sua capacitação e orientação para novos mercados e novas oportunidades de negócio;
- Promoção do produto qualificado e diferenciado junto do consumidor alvo no mercado externo;
- Reforço da organização, modernização e concentração das estruturas de transformação e comercialização;
- Aposta na qualidade e certificação;
- Aumento da produção através da reconversão e/ou ampliação dos pomares;
- Maior promoção internacional através de representação única e conjunta, sob a marca

Portugal Fresh em plataformas comerciais para a Europa e Norte de África.

### **2.6.2 Fatores Críticos de Sucesso**

O sector agrícola/frutícola português apresenta na sua estrutura falhas quer a nível organizativo, quer a nível de acompanhamento profissional, se estas fossem extintas poderiam facilmente enriquecer fortemente o sector e estimular o mercado, tanto nacional como internacional.

A grande maioria dos problemas deve-se à falta de organização do sector agrícola assim como à falta de estruturas e modernização do sector, tanto da parte do Estado como das empresas particulares, agricultores, organizações e cooperativas agrícolas.

Segundo o relatório do GPP de 2012 os principais fatores que contribuem negativamente para o sector económico da pera Rocha, são:

- A falta de escala na produção, os elevados custos dos fatores de produção, a falta de conhecimento técnico, a situação de desigualdade, face a outros estados membros da UE, do nível de apoios e a ineficiência do sistema fiscal, são aspetos que condicionam a competitividade do produto no mercado externo;
- Necessidade de aumento do investimento na promoção do produto nos mercados de destino;
- Fraca notoriedade e inexistência de uma imagem de excelência associada aos produtos agroalimentares portugueses, promovendo os produtos e as empresas e fomentando sinergias sectoriais e de fileira nos mercados internacionais;
- Dificuldade de resposta da produção ao aumento da pressão da procura, resultante da falta de concentração e organização da produção;
- Incapacidade de mudança da cultura empresarial e organizativa, nomeadamente, ao nível da distribuição e da comunicação nos mercados alvo;
- Falta de cultura de risco empresarial;
- Insuficientes condições de apoio à organização e concentração das estruturas de transformação, distribuição e comercialização;
- Fraca posição no mercado, sem capacidade de o influenciar, resultante da falta de escala;
- Dificuldade de aumento de quota no mercado nacional;
- Baixo grau de utilização dos instrumentos existentes, pela desadequação dos mesmos às reais necessidades;

- Baixo grau de satisfação com os instrumentos existentes, dado o ProDeR só apoiar a promoção de produtos de qualidade certificada que, na maior parte das vezes, não têm dimensão crítica para a internacionalização;
- Falta de suporte institucional para a internacionalização, nomeadamente, na disponibilização de informação inteligente e na diplomacia económica;
- Falta de estratégia conjunta entre o sistema financeiro e as empresas e/ou associações para partilha do risco nos processos de internacionalização.

### **2.6.3 Análise Interna – Pontos Fracos (GPP, 2012)**

Existem inúmeros fatores que fazem com que Portugal esteja bastante atrasado em relação a outros países, os quais na sua maioria afetam principalmente o sector agrícola e os seus produtos. Muitos dos preços praticados em Portugal, como os dos produtos fitofarmacêuticos, entre outros produtos e serviços, têm os mesmos preços praticados tanto para os produtores/empresas como para o público em geral, ao contrário, do que acontece em países como o Reino Unido, onde os preços são diferenciados entre estes. Exemplos como estes acabam por atrasar a evolução do sector assim como afetam diretamente os produtores e as empresas.

Os custos de produção são mais elevados relativamente aos existentes noutros países produtores de pera, nomeadamente, dos produtos fitofarmacêuticos e da energia consumida na conservação e armazenamento do produto, retirando capacidade de concorrência às nossas empresas. Por exemplo, no caso do Reino Unido, os produtores e empresas têm metade do custo dos consumos intermédios por exploração praticados em Portugal (GPP, 2012). Outro factor em relação a custos fixos que faz com que a concorrência de outros frutos e peras fiquem claramente acima da pera Rocha é o factor localização, pois os frutos produzidos no centro da Europa têm encargos de transporte muito inferiores aos de Portugal.

Outros fatores que afetam o sector e o seu crescimento segundo o GPP (2012), são:

- Predominância de empresas com reduzida dimensão e fraca capacidade corporativa para intervir nos circuitos internacionais;
- Produto exportado de qualidade superior ao que é comercializado no mercado interno;
- As pequenas margens de comercialização e a fraca capacidade de negociação com as grandes superfícies, têm como consequência, que os produtores e as respetivas OPs, optem cada vez mais por outras formas de escoamento para valorização dos produtos de melhor qualidade;

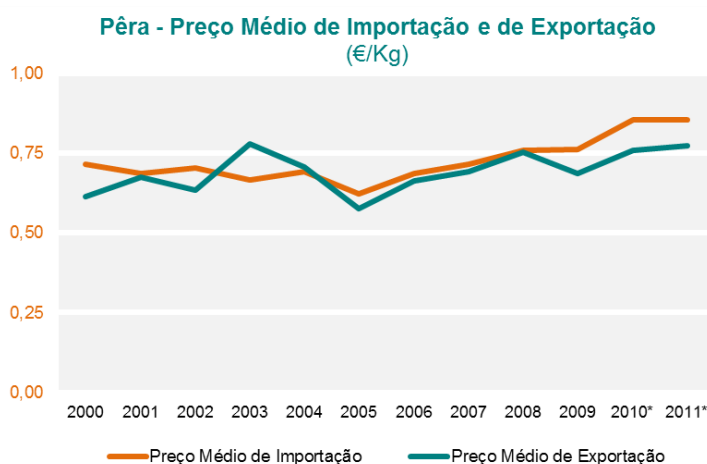


- Limitada capacidade de negociação do preço pelo produtor e grande peso da grande distribuição na margem de comercialização deste tipo de produto.

#### 2.6.4 Análise Interna – Pontos Fortes (GPP, 2012)

Também existem fatores positivos que fazem com que a pera Rocha, seja cada vez mais um fruto de referencia tanto em Portugal como para o resto do mundo. A grande aposta e investimento dos portugueses neste fruto está a acrescentar valor ao fruto assim como maior qualidade de produção do mesmo. Alguns desses aspetos e pontos positivos são:

- A variedade produzida na quase totalidade em Portugal, com áreas relativamente estáveis e produções crescentes (maiores produtividades), desde 2000;
- A qualidade diferenciada e certificada, dando resposta à crescente apetência dos consumidores para valorizar as qualidades intrínsecas de produções específicas, designadamente, no que respeita à sua Produção Certificada de “Pera Rocha do Oeste” - Denominação de Origem Protegida;
- Adaptação ao perfil físico-químico e organolético dos consumidores no mercado alvo;
- Evolução favorável dos termos de troca, expressa na tendência de aproximação dos preços médios de exportação aos da importação;
- Elevada capacidade de conservação e resistência ao transporte e manuseamento, potenciando o acesso ao mercado internacional através das redes de logística;
- Organizações de produtores desempenham um papel relevante na concentração da oferta e na comercialização da pera Rocha (mais de 50% da produção é comercializada por estas estruturas);
- Evolução favorável dos termos de troca, expressa na tendência de aproximação dos preços médios de exportação aos da importação (figura 2).



**Figura 2 - Evolução dos preços médios de importação e de exportação (GPP, 2012).**

#### 2.6.5 Análise Externa

Existem associações como a ANP, como já foi referido congrega a totalidade dos exportadores, e a Portugal Fresh, que ajudam na divulgação da pera Rocha de modo a aumentar o seu potencial e valor de mercado.

A Portugal Fresh foi criada com objetivos de organização e coesão do sector hortofrutícola na abordagem aos mercados nacionais e internacionais, na produção dos produtos e das empresas do sector nos mercados internacionais, de capacitação das empresas com potencial exportador e de criação de sinergias resultantes de parcerias orientadas para ações no mercado externo (Portugal Fresh, 2014). Juntando assim valores de qualidade excecional associados aos hortofrutícolas e florícolas nacionais, dando visibilidade e notoriedade à excelência da produção nacional (GPP, 2012).

Quanto a apoios, o ProDeR (Programa de Desenvolvimento Rural) é sem dúvida o programa que mais apoia o sector agrícola, contribuindo com milhões de euros por ano para ajudar no desenvolvimento rural.

Apoios previstos no âmbito da ação 1.4.2 do ProDeR, para produtos diferenciados como o DOP, IGP, BIO e PRODI (GPP,2012). A ação 1.4.2 do PRODER, com um enquadramento regulamentar nos artigos:

- Artigo 20º Alínea c) iii) e Artigo 33º do Reg.(CE) n.º 1698/2005;
- Artigo 23º do Reg.(CE) n.º 1974/2006 e Anexo II ponto 5.3.1.3.3;
- Códigos de medidas no Anexo II do Reg. (CE) n.º 1974/2006: 133.

Tem como objetivo, apoiar o desenvolvimento de estratégias de promoção e de políticas comerciais que permitam induzir o consumo pela valorização dos produtos alimentares abrangidos por regimes de qualidade, de incentivar a diferenciação e o posicionamento no mercado pela qualidade, utilizando o potencial de mercado associado (ProDeR, 2012).

O QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional) é também uma linha de apoio para o sector agrícola, com apoios previstos para os próximos anos, o QREN constitui o enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal no período 2007-2013 (QREN, 2013). Tem como objetivos agendar fatores de competitividade para projetos com CAE (Classificação Portuguesa de Atividades Económicas) Industrial ou comércio por grosso que envolvam exclusivamente em fatores intangíveis de competitividade.

Outros apoios significativos para o sector agrícola:

- Apoio à produção concentrada no financiamento do “fundo operacional” (FO) dos Programas Operacionais das Organizações de Produtores reconhecidos (OP);
- Apoio comunitário a ações de informação e promoção, consubstanciado no Regulamento (CE) no 3/2008, do Conselho;
- Integração e divulgação através do Regime Comunitário de Fruta Escolar, nomeadamente, no programa fruta escolar de Portugal e do Reino Unido;
- Aumento da dimensão mínima para o reconhecimento das novas OP;
- Consolidação e crescimento de grupos económicos em território nacional simultaneamente produtores e exportadores (certificados) na lógica do abastecimento contínuo ao mercado (nacional e externo);
- Apoios em Portugal ao investimento e às medidas agroambientais a níveis inferiores com os que ocorrem em outros países da UE, nomeadamente, em Espanha e Reino Unido, nestes o apoio chega a ser superior em cerca de 3 vezes no caso das Agroambientais.

### **3. Material e Métodos**

#### **3.1 Dados da ANP**

A ANP, tal como já foi referido anteriormente, é a associação de produtores de pera Rocha do Oeste, esta que representa 82% da produção total nacional e 95% da exportação total nacional. Sem a ANP este estudo seria impossível de realizar, uma vez que apenas esta tem acesso a dados pormenorizados dos seus associados. Desta forma foi possível através dos dados cedidos, realizar um estudo económico sobre o sector da pera Rocha a nível nacional e internacional. Todos os dados cedidos pela ANP, são confidenciais e apenas utilizados para classificar e estudar o sector, e não os seus associados e intervenientes envolvidos no sector de uma forma individual. Todos as figuras, quadros e textos foram realizados através dos dados cedidos, permitindo realizar uma análise sectorial.

#### **3.2 Entrevistas e Reuniões**

Ao longo deste estudo foram realizadas entrevistas e reuniões com alguns dos órgãos mais importantes do sector, assim como, com algumas das pessoas mais influentes e que mais fizeram pelo sector da pera Rocha em Portugal.

Relativamente aos mercados e às empresas foi feita uma entrevista ao Eng.<sup>o</sup> Armando Torres Paulo, que é um dos maiores produtores de pera Rocha em Portugal, sócio fundador e Presidente da Frutus Portugal – TriPortugal, sócio fundador e Presidente da ANP entre 1994 a 2014.

Quanto às restantes informações e dados técnicos foi possível contar com a ajuda da Eng<sup>a</sup>. Délia Fialho e Eng<sup>a</sup>. Sofia Comporta.

#### **3.3 Inquérito**

Para conhecer a realidade de cada uma das 24 empresas associadas à ANP, foi necessário realizar um inquérito com algumas perguntas de carácter geral, de forma a entender o seu funcionamento e dimensão.

As perguntas inseridas no inquérito foram analisadas e transcritas de uma forma simplificada, para que as respostas fossem igualmente simples, para que os dirigentes e responsáveis pudessem responder de forma rápida e eficaz. Foram assim colocadas 13 perguntas no inquérito, todas elas foram escritas a pensar no contributo que as respostas poderiam dar a este estudo, de forma a contribuir e reforçar a base de dados económicos da ANP.

De forma a criar maior impacto sobre os associados, o inquérito foi enviado pela ANP, juntamente com uma pequena introdução (Anexo I) que descreve o tipo de inquérito e para que serve, não deixando de referir que este é totalmente confidencial e que os dados deste não serão expostos relativamente a cada um dos associados, mas sim de uma forma generalizada para que se possam obter mais dados sobre o sector.

O inquérito foi realizado através de uma plataforma de inquéritos online, o SURVIO. É um software que prima pela sua simplicidade e formatos de resposta fácil e intuitiva. O SURVIO é ainda totalmente gratuito e de uso simplificado. Este é referenciado por ser um site utilizado para estudos de mercado.

### **3.3.1 O Inquérito - Perguntas**

Como foi referido, o inquérito é constituído por 13 perguntas simples (Anexo II) e resposta fácil e intuitiva, onde qualquer administrador ou responsável pela empresa ou cooperativa consegue responder em 5 a 10 minutos.

Perguntas:

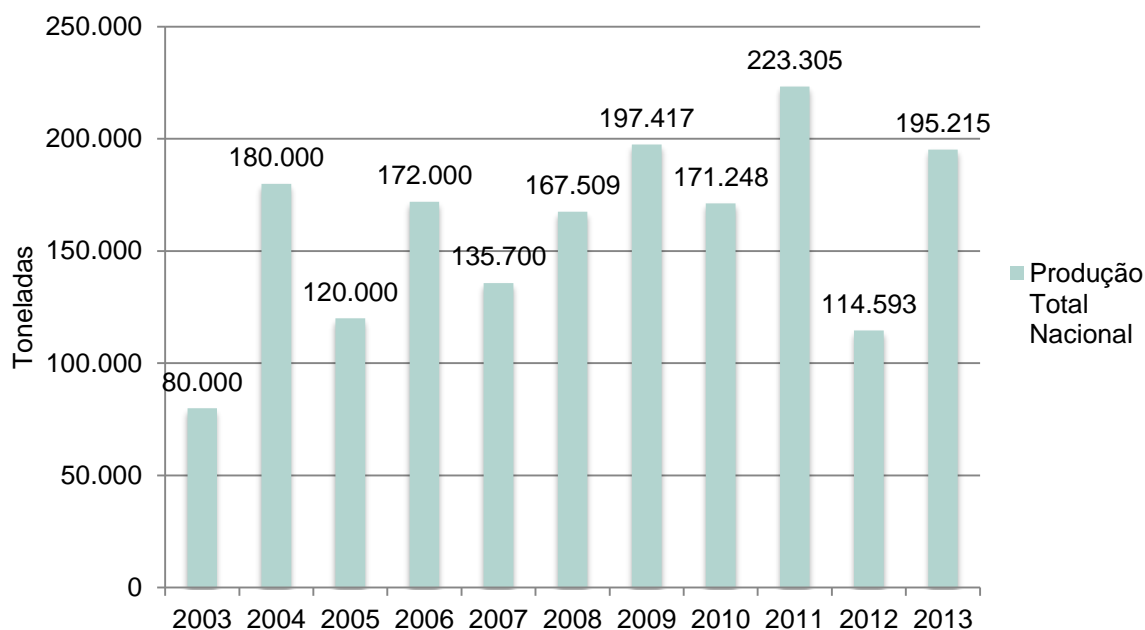
1. Nome da empresa.
2. Número de produtores.
3. Número médio de pessoas empregadas anualmente na empresa/central (não contar com técnicos/engenheiros, administrativos/dirigentes).
4. Número máximo de pessoas empregadas que a empresa/central tem capacidade (não contar com técnicos/engenheiros, administrativos/dirigentes).
5. Número de técnicos/engenheiros empregados na empresa/central.
6. Número de administrativos e dirigentes empregados nos quadros da empresa/central.
7. Capacidade de frio da empresa/central.
8. Custo de central €/Kg.
9. Custos de produção (produtores) €/Kg.
10. Área total de pomares de pera rocha dos associados (hectares).
11. Produtividade média toneladas/hectare de todos os associados.
12. Dimensão média de hectares dos associados.
13. Percentagem de exportação.

## 4. Resultados

### 4.1 Produção de pera Rocha

#### 4.1.1 Evolução da Produção

A produção nacional de pera Rocha tem sofrido muitas alterações nos últimos anos, assim como todo o seu sector. Como podemos observar na figura 3, existe uma grande disparidade de valores obtidos na última década quanto à sua produção.



**Figura 3** – Produção total nacional em toneladas de pera Rocha entre 2003 e 2013.

Claramente que houve um aumento percentual na produção, este aumento deve-se a sobretudo a dois fatores, ao aumento de superfície de área de pomares e ao aumento de produção por hectare. Estes dois fatores estão diretamente ligados ao grande investimento que se tem feito no sector. Investimento esse que passa por uma melhoria de técnicas utilizadas e tratamentos mais eficazes, mas também pela modernização do sector, que quando comparada com a grande maioria países europeus é bastante tardia. Ainda assim a cultura da pera Rocha, em Portugal, é das culturas que mais tem evoluído, potencializando e modernizando o sector agrícola, tendo ainda bastante que trabalhar neste sentido, pois existem muitos aspetos a serem melhorados.

Quanto mais as culturas e os sectores evoluem, maiores e melhores são os resultados, pois se o mercado nacional quer acompanhar os grandes parceiros mundiais e europeus, não

pode ficar para trás, aspetos como o melhoramento de pomares, tratamentos e certificações são essenciais para o desenvolvimento e aumento de produções.

Na última década foi possível observar produções anuais com discrepâncias entre as 80 000 e as 223 000 t, mas esta diferença acentuada não é gradual, ou seja, a produção foi aumentando devido aos fatores que foram sublinhados anteriormente, mas não de ano para ano. Deveria fazer sentido a produção aumentar gradualmente com o aumento de área e modernização do sector mas infelizmente as produções dependem de um outro factor, as condições climáticas. As condições climáticas em conjunto com todos os outros fatores, ditam as produções anuais de pera Rocha. Estas não só influenciam as produções assim como a qualidade do produto final, determinando o desenvolvimento e incidência de pragas e doenças, e só assim se podem estimar as taxas de danos e perdas anuais.

A produção de pera Rocha em 2003 foi de 80 000 t, o que foi sem dúvida a colheita mais fraca dos últimos 10 anos. A maior produção registada, foi em 2011, onde a produção atingiu 223 305 t de pera Rocha. A diferença entre a produção de 2003 e 2011, foi de 143 000 t, ou seja, a produção de 2011 foi 179% superior à de 2003.

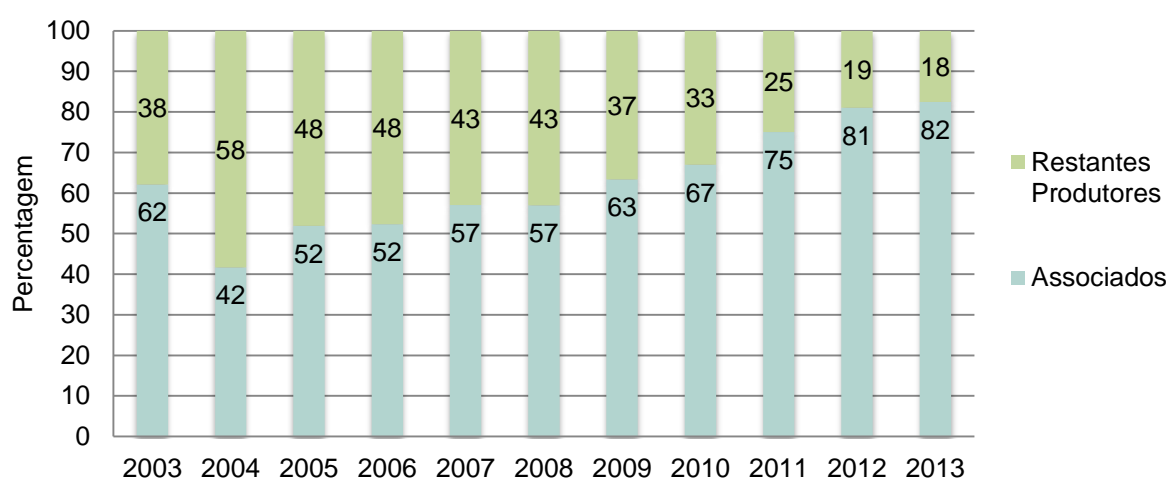
Foi também de 2011 para 2012 que aconteceu a maior queda de produção alguma vez registada, em 2011 com um recorde de produção e em 2012 com o segundo pior registo dos últimos 10 anos. Em 2011 foram colhidas 223 305 t e em 2012 a produção caiu para 114 593 t, ou seja uma queda de 94%, nenhum outro ano teve uma queda tão acentuada de produção. Em 2013, as produções voltaram a normalizar, com uma subida também bastante acentuada, de 70% relativamente ao ano anterior, com uma produção de 195 215 t.

Os três anos mais fracos em termos produtivos foram os anos de 2003, 2012, 2015 com as respetivas produções de 80 000, 114 573 e 120 000 t. Os três anos mais produtivos foram os anos de 2011, 2009 e 2013, com as respetivas produções de 223 305, 197 417 e 195 215 t.

#### **4.1.2 Produção Nacional Vs. Produção Associados ANP**

Neste período, entraram e saíram algumas empresas, mas atualmente a ANP pode contar com todas as grandes e médias empresas do sector, assim como tantas outras mais pequenas. Os resultados desta evolução, tal como podemos observar na figura 4 e 5 foram notáveis, pois não só os seus associados foram ganhando espaço no mercado, assim como as suas produções e as suas áreas aumentaram.

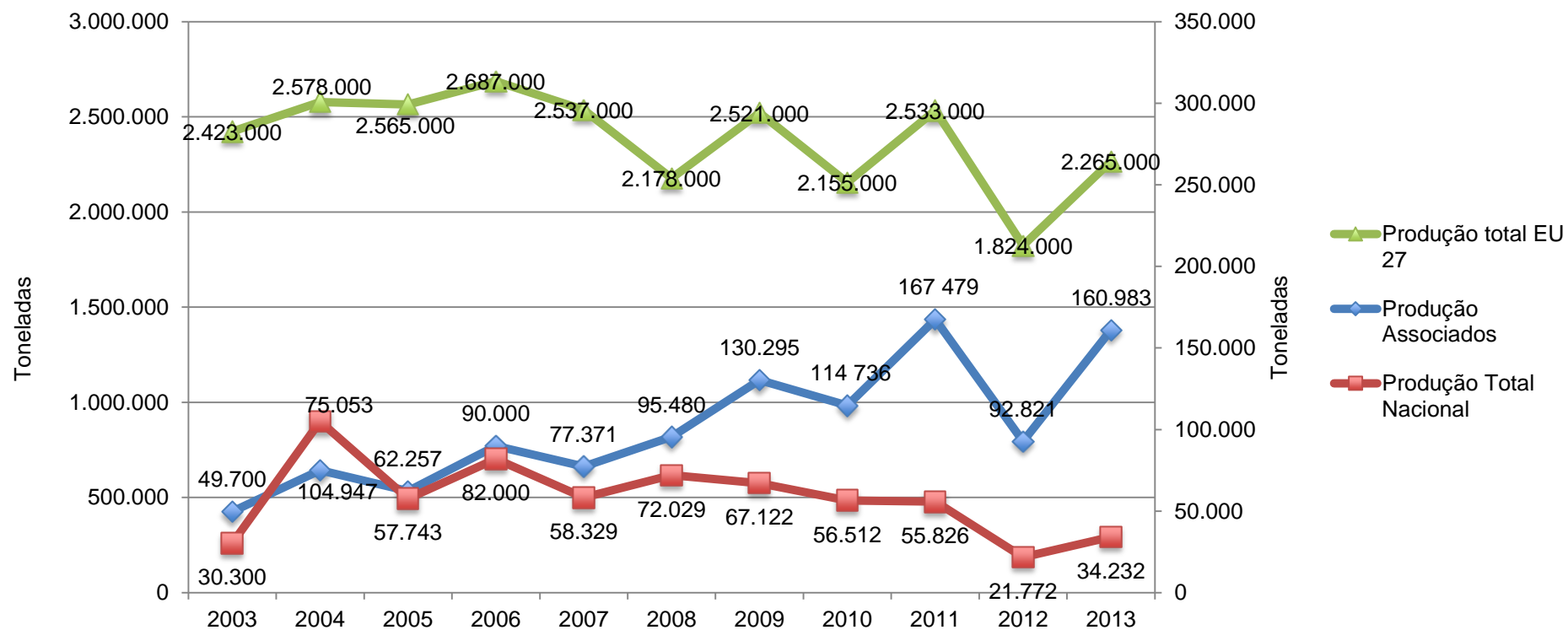
Apenas uma única vez, em 2004, os associados da ANP produziram menos de 50% da produção total nacional, após este mesmo ano os associados produziram sempre acima dos 50%. Em 2005, os associados da ANP produziram 52% da produção total nacional e desde então esse valor foi sempre subindo até aos valores atuais, atingido em 2013, 82% da produção nacional de pera Rocha. Em termos numérico a única baixa percentual aconteceu no ano 2003 para 2004, diminuindo de 62% para 42%, ou seja, a sua representatividade de produção caiu 20%. Desde que recuperou mais de 50% da produção nacional, em 2005, a ANP cresceu gradualmente até aos dias de hoje, representando atualmente 82% da produção nacional de pera Rocha, o que representa em números cerca de 161 000 t contra as restantes 34 000 t da totalidade de 195 000 t de pera.



**Figura 4** – Percentagem (%) da Produção dos Associados da ANP face à Produção Nacional (restantes produtores).

As previsões futuras para a representatividade da ANP na produção total nacional têm tendência para aumentar até à esperada percentagem de 100%, pois cada ano que passa os seus associados estão cada vez maiores e com produções mais elevadas. O grande objetivo da ANP é juntar todas as empresas do sector, só assim se pode dizer que esta está a fazer a 100% o seu papel e está a intervir com todos os participantes do sector. Esta percentagem não deve acontecer num futuro muito longe, pois as restantes empresas que ainda não fazem parte desta associação sabem que por cada ano que passa perdem valor de mercado. Estando ligadas à ANP, as empresas e associações têm uma maior oportunidade de crescimento e uma abertura maior para outros mercados mais exigentes, já que através da ANP as certificações são mais fáceis de obter. Contudo, a grande vantagem de pertencer à ANP é a obtenção de informação útil que esta pode fornecer a empresários, empresas e produtores sobre a situação atual de toda a cadeia.





**Figura 5** – Diferença entre as produções em toneladas entre a produção total na União Europeia 27, produção dos associados da ANP e com os restantes produtores nacionais de pera Rocha que não estão associados à ANP.

#### **4.1.3 Produção Europeia Vs. Produção Nacional**

Portugal é o 4º maior produtor Europeu de pera. Tal como já foi referido anteriormente, a sua evolução não tem sido gradual, pois muitos outros fatores têm vindo a interferir no seu crescimento, no entanto está a produzir-se cada vez mais pera Rocha em Portugal.

Quanto ao crescimento e evolução da pera na Europa também não é igual para todos os países, em alguns a produção tem diminuído, outros têm-se mantido, enquanto em outros países as produções têm aumentado, o que acaba por criar um certo equilíbrio na produção e no mercado europeu.

O maior produtor Europeu de pera é Itália. A produção de pera italiana tem vindo a cair muito nos últimos anos. Em 2006, chegou a produzir quase 1 milhão de toneladas num só ano. O abandono desta cultura em Itália é evidente, tendo sido em muitos casos substituída por outros produtos frutícolas, como a maçã ou mesmo a cereja. Itália continua contudo a ser o maior produtor europeu, e em 2013 a produção foi de 741 000 t.

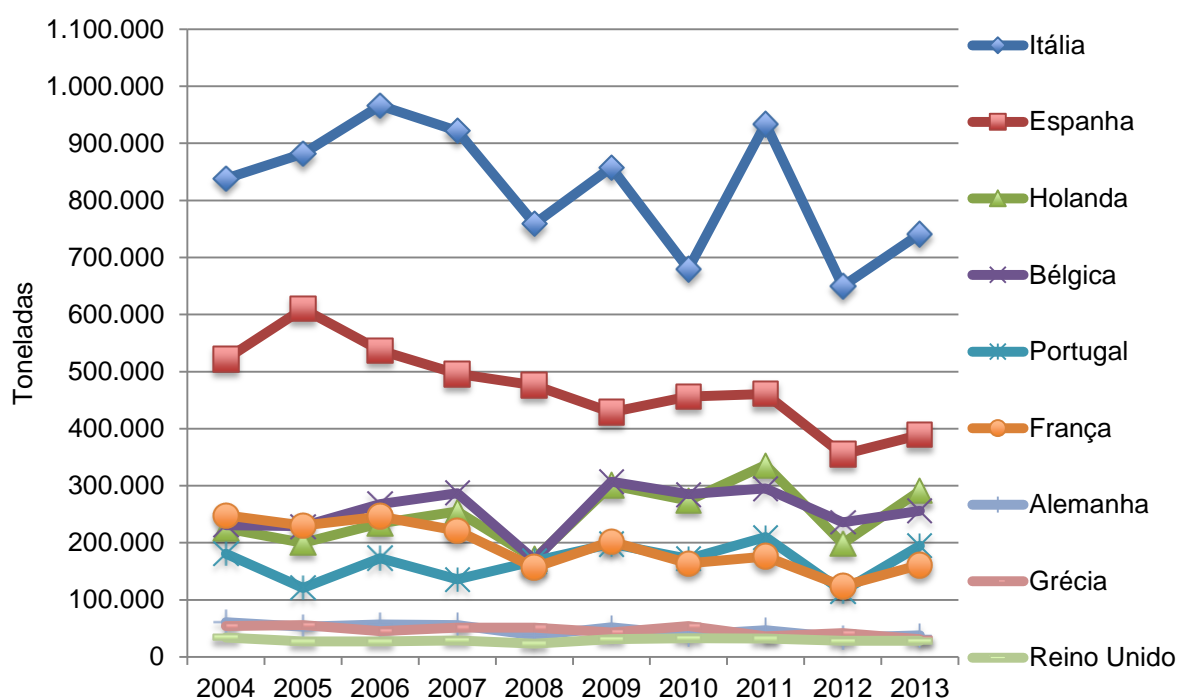
Espanha é o segundo maior produtor europeu, mas à semelhança de Itália, tem vindo a substituir a produção de pera por outras culturas, desta forma, e tal como podemos observar na figura 6 nos últimos anos a sua produção caiu de uma forma bastante acentuada. Em 2005, Espanha teve uma produção de pera superior a 600 000 t, enquanto em 2013 produziu apenas 390 000 t, o que mostra um decréscimo de 54% da produção.

A Bélgica e a Holanda são os terceiros e quartos maiores produtores de pera na Europa e hoje em dia são os principais concorrentes da pera Rocha, pois enquanto a grande maioria dos países europeus têm vindo a deixar e a substituir a produção de pera por outras culturas, estes, à semelhança de Portugal têm vindo a apostar cada vez mais na sua produção e sempre com um nível de progressão tecnológica superior à existente em Portugal. A principal cultivar de pera produzida por estes é a Conference, a pera mais produzida e consumida na Europa, a maior concorrente direta da pera Rocha.

A França, à semelhança da Itália e da Espanha tem apostado em outras culturas. Já foi o terceiro país maior produtor de pera na Europa mas atualmente encontra-se na 5ª posição, com uma clara diminuição da produção. Em 2004, teve a maior produção dos últimos 10 anos, 248 000 t e desde então a produção tem vindo a baixar de ano para ano, até 2013, com uma produção de 160 000 t, ou seja, menos de 55% da produção.

Os restantes países, Alemanha, Grécia e o Reino Unido completam este grupo dos maiores produtores de pera na Europa. Estes três países em 2004 tinham produções na ordem das 50 000 t e também este têm vindo a diminuir as suas produções de pera, em 2013 nenhum deles ultrapassou as 40 000 t.

É importante salientar que a grande maioria dos países que se encontram no centro da Europa, produtores de outras variedades de pera, assim como de outros produtos hortofrutícolas, têm uma vantagem económica muito importante do seu lado, a localização geográfica. Os custos de transportes estão cada vez mais elevados, em média, o transporte de um camião para o centro da Europa custa cerca de 2 000 euros por cada camião (comunicação pessoal, Comporta, 2014). Além deste factor, os países situados mais a norte têm outras vantagens climáticas que fazem dos seus custos de produção bastante menos elevados que os praticados em Portugal. Vantagens como: menos pragas e doenças; menos problemas de conservação; mais água e matéria orgânica nos solos; e mais mecanização (comunicação pessoal, Oliveira, 2014).



**Figura 6** – Evolução da produção em toneladas dos principais países europeus produtores de pera de 2004 a 2013.

## 4.2 Calibre

O calibre é o diâmetro do fruto medido em mm e é variável consoante o peso e a forma (alongada ou arredondada) do fruto. Na última década os novos produtores e muitos dos antigos produtores que modernizaram os seus pomares, obtiveram melhores produções e calibres (Alexandre *et al.*, 2001).

Existe um conjunto de técnicas que podem fazer com que as produções tenham melhores ou piores calibres, não considerando as características climáticas e consequentemente a produção obtida. Como se pode observar na figura 7, a variação dos calibres não é muito acentuada, mas vai mudando gradualmente de ano para ano.

Os mercados estão cada vez mais exigentes e querem peras com calibres cada vez maiores, desta forma os próprios produtores assim como as empresas, cooperativas e associações têm vindo gradualmente a melhorar o seu trabalho, quanto ao calibre e produções, de forma a obterem melhores resultados.

Um dos principais fatores associados ao calibre são as produções anuais. Quando maiores as produções, maiores são as dificuldades em obter maiores calibres, pois existe maior competição dos frutos pelos fotoassimilados e recursos hídrico, e as árvores não capacidade para suportar grandes produções. Desta forma os produtores têm que recorrer à monda de frutos. As mondas químicas são cada vez mais utilizadas mas estas são tratamentos bastante caros e nem todos os produtores têm acesso e conhecimento técnico para as aplicar. As mondas manuais num ano de grandes produções podem ser igualmente inviáveis perante o elevado número de horas necessárias para uma operação de sucesso.

#### **4.2.1 Calibre Vs. Produção 2003-2013**

A figura 7 explica a variação dos calibres juntamente com as produções entre 2003 e 2013, de forma a correlacionar a sua evolução e relação entre estes.

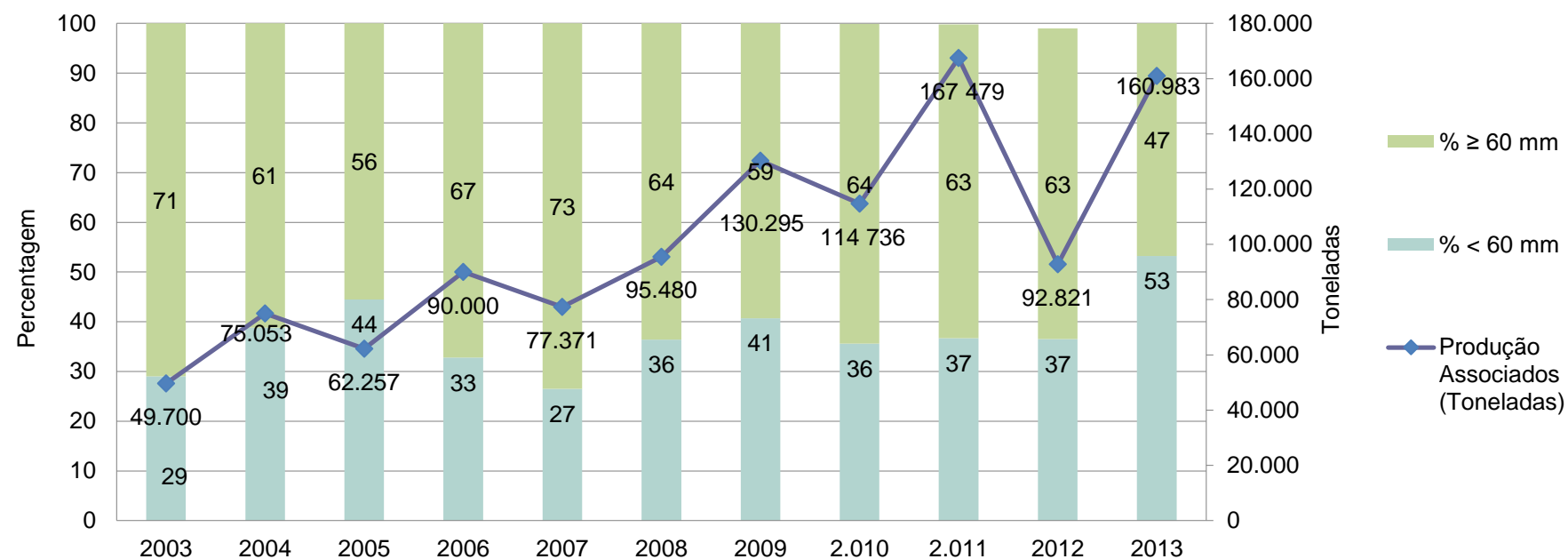
Entre 2003 e 2013, a produção sofreu um aumento de 144%. Esta relação de crescimento do sector também influencia bastante a percentagem de calibre acima e abaixo dos 60 mm, mas deve-se principalmente às condições climáticas, pois tal como podemos observar no gráfico a relação entre calibres entre os anos de 2003 e 2013 não seguiu o crescimento do sector e da produção.

Pode observar-se que os anos com percentagem de calibres maiores foram os anos de 2003 e 2007, nestes anos 71% e 73% da produção com calibres superiores a 60 mm, com produções na ordem de 49 700 t e 77 371 t, respetivamente.

Outro factor que demonstra uma relação não linear entre as produções e os calibres, é a comparação entre os anos 2010, 2011 e 2012, onde as produções foram respetivamente de 114 736 t, 167 479 t e 92 821 t e a percentagem de calibres abaixo de 60 mm foram 36% no ano de 2010 e de 37% nos anos de 2011 e 2012. O ano de 2011 com uma produção de quase 170 000 t teve a mesma percentagem de calibres abaixo dos 60 mm que no ano seguinte, no qual foi registado uma das piores produções de sempre com um decréscimo na produção de 55%.

Os anos com maiores percentagens de calibres inferiores a 60 mm foram os anos de 2005 e 2013, com as produções respetivas de 62 257 t e de 160 983 t e com percentagens de 44% e 53% de calibres inferiores a 60 mm.

Desta forma podemos afirmar que o aumento de produções não conduz necessariamente ao aumento e diminuição das percentagens de calibres abaixo ou acima de 60 mm.



**Figura 7** – Percentagem de calibres inferiores a 60 mm e superiores a 60 mm e a produção dos associados da ANP 2003 a 2013.

#### **4.2.2 Evolução de Calibres 2003-2013**

No que concerne à questão da evolução de calibres, na figura 8 verifica-se que não se registaram grandes alterações na variação da percentagem de calibres entre, menos do que 60 mm, entre 60-70 mm e calibres superiores a 70 mm.

Pode-se observar que o ano com menores calibres foi o ano de 2013, que correspondeu ao ano de maior produção, quase atingindo as 161 000 t, neste ano mais de 50% de produção apresentou calibres inferiores a 60 mm, 40% calibres entre 60-70 mm e 5% calibres superiores a 70 mm. Este tipo de distribuição de calibres é típico em anos de grandes produções, as árvores ficam sobrecarregadas de frutos, e o controle de mondas, químicas ou manuais, fica demasiado difícil e extremamente caro.

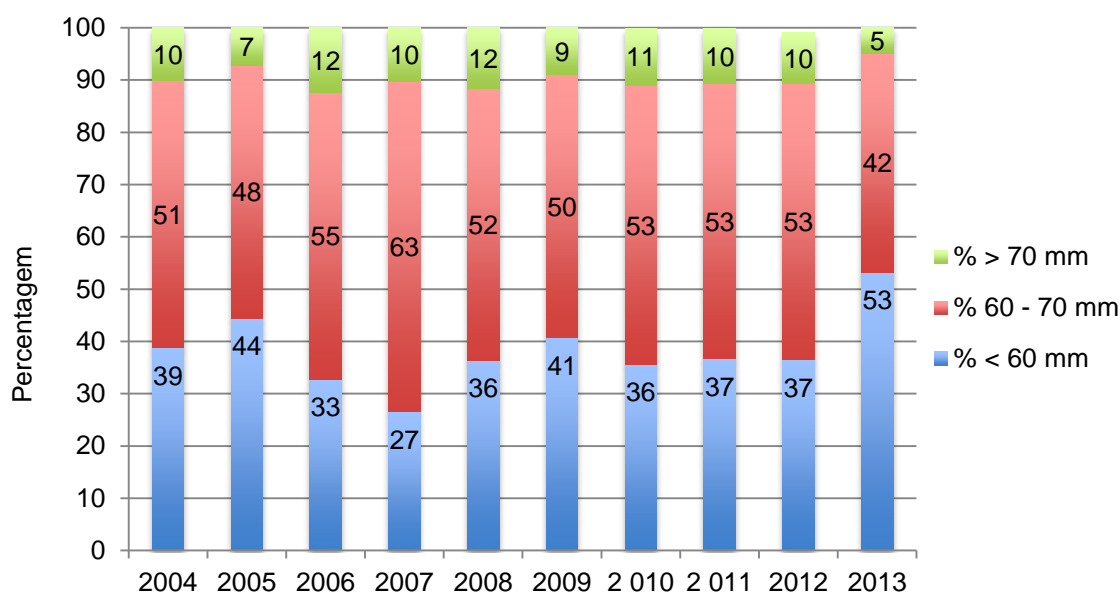
Já o ano com maiores registos de calibre foi o ano 2007, que registou apenas 27%, de calibres inferiores a 60 mm, com a maior taxa de calibres de 60-70 mm cerca de 63% e com 10% de frutos com calibres acima de 70 mm.

A evolução dos calibres não depende apenas da produção como podemos verificar nos anos 2010, 2011 e 2012. Estes anos apresentaram praticamente os mesmos calibres, com apenas duas percentagens diferentes, ambas as diferenças de 1%. As respetivas produções foram de cerca de 115 000 t, 168 000 t e 93 000 t, o que demonstra que foram 3 anos completamente diferentes relativamente às produções.

De uma forma generalizada a evolução dos calibres não teve oscilações muito elevadas, as produções de calibres inferiores a 60 mm tiveram uma média de 38%, os calibre acima de 60-70 mm uma média de 52% e os calibres superiores a 70 mm uma média de 10%.

A maior oscilação nos calibres foi entre o ano 2007 e 2013, onde os calibres inferiores a 60 mm tiveram uma diferença de 26%, os calibres entre 60-70 mm uma diferença de 21% e os calibres superiores a 70 mm uma diferença de 5%, com uma clara evidência superior em calibres maiores no ano de 2007 que teve uma produção 48% inferior ao ano de 2013.

Quanto ao ano 2003, não foi possível inserir os dados dos resultados obtidos pelos calibres pois estes foram recolhidos de uma forma diferente, utilizando as referências de medidas de calibres inferiores a 60 mm (29%), calibres 60-65 mm (36%) e calibres superiores a 65 mm (35%).



**Figura 8** – Evolução dos calibres para os produtores associados à ANP 2003 a 2013.

### 4.3 Existências

O termo existências refere-se às quantidades de fruta armazenadas que ainda não foram expedidas, ou seja, toda a fruta que ainda está armazenada em câmaras de frio com ou sem atmosfera controlada. Os valores e dados obtidos nas existências nos últimos anos têm vindo a ser fundamentais para a obtenção de dados estatísticos, e têm uma importância vital para as próprias empresas. Conhecer as quantidades e capacidade das empresas de forma a gerir as suas vendas podendo negociar as quantidades mais adequada à realidade. De certa forma, pode-se afirmar que as existências são uma ferramenta económica e organizativa para o sector da pera Rocha.

Só nos últimos anos é que as existências começaram a ser recolhidas com regularidade por parte da ANP, em 2005 é que começaram a ser recolhidas e informatizadas 3 vezes por ano, dia 31 de outubro, 31 de dezembro e 28 de fevereiro, como se pode observar no quadro 2 e figura 9.

As existências com percentagens semelhantes, de uma forma geral, representam toneladas bastante diferentes, tal como podemos observar entre o ano 2009 e 2011, onde as percentagens das 3 épocas são muito idênticas, o que na verdade não representam os mesmos resultados, pois no dia 31 de outubro de 2009 a percentagem de existências é de 70% que representam 91 390 t, enquanto na mesma data em 2011, onde a percentagem é



de 72% representam 119 764 t. O mesmo acontece com as duas outras épocas, 31 de dezembro de 2009 com existências de 43% e 2011 com 42%, a 28 de dezembro de 2009 com existências de 23% e 2011 com 21%. Esta diferença de valores deve-se à produção anual, pois em 2009 a produção total foi de 130 295 t e em 2011 foi de 167 479 t, ou seja houve um acréscimo na produção de 22%.

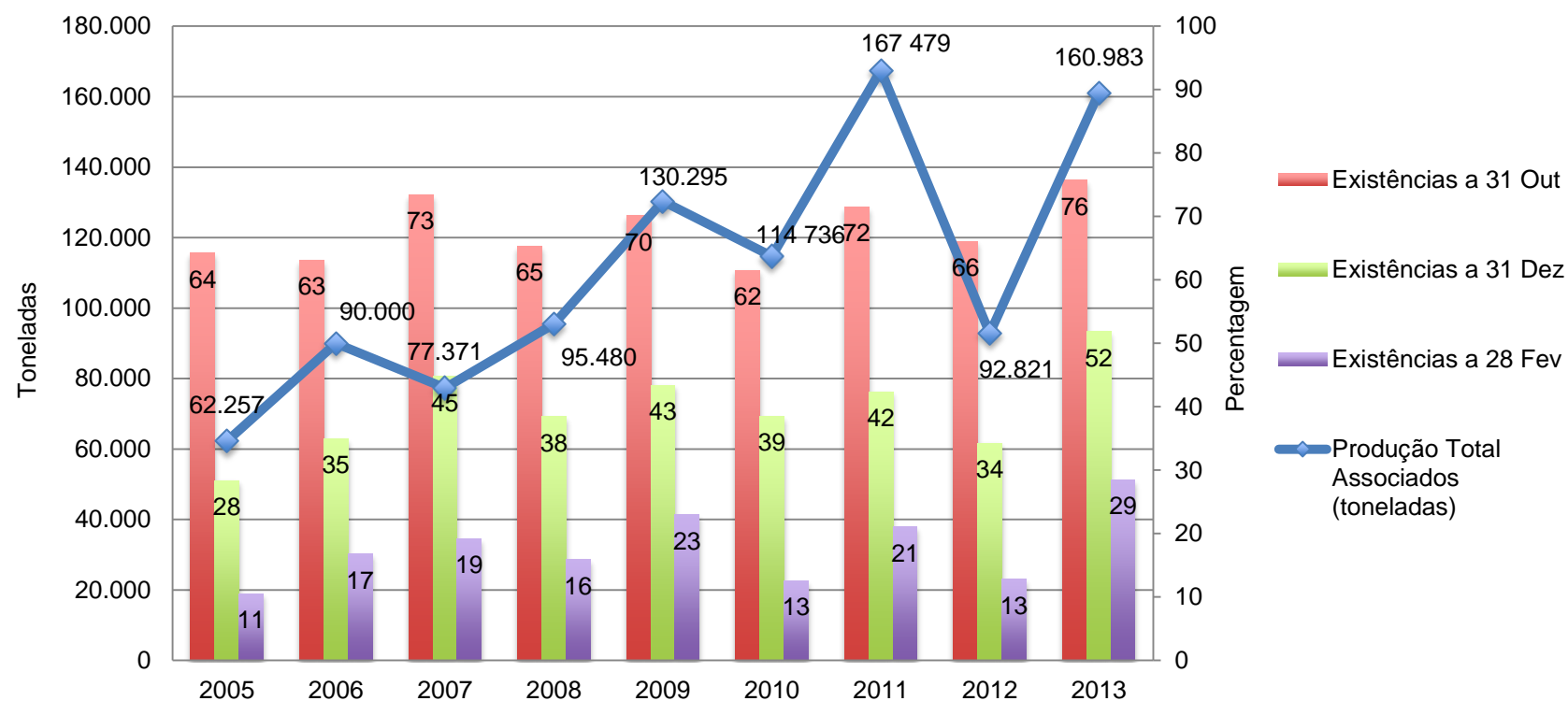
As existências ajudam a perceber as dificuldades que as empresas e distribuidores têm para escoar a pera, pois é necessário pensar estrategicamente, quando e como colocar a pera Rocha no mercado nacional e internacional. Como o aumento de produção nacional é cada vez uma maior realidade, este factor faz com que seja cada vez mais difícil escoar a pera a bons preços e para os melhores mercados, não tendo apenas em consideração este aumento mas também os outros produtos frutícolas que estão constantemente à procura de um lugar no mercado, tanto os produtos nacionais como os internacionais.

As existências mantiveram-se sempre mais ou menos ao mesmo nível nos últimos anos, sendo o maior extremo entre o ano 2005 e 2013, onde respetivamente as percentagens das 3 diferentes épocas são a 31 de outubro de 64% para 76%, a 31 de dezembro 28% para 52% e a 28 de fevereiro de 11% para 29%. Tal como foi referido anteriormente estas percentagens são realidades completamente opostas uma vez que a produção de 2013 foi quase 3 vezes superior à de 2005.

Devido a diversos fatores, os mercados mudaram bastante nos últimos anos, como há maior procura de pera Rocha, e um maior leque de países interessados em garantir este produto, assim como a necessidade de uma maior produção, que acabou naturalmente por conduzir a uma maior concorrência, levaram a uma maior dificuldade de escoamento.

**Quadro 2** – Dados de existências em toneladas dos associados da ANP de 31 de outubro, 31 de dezembro e 28 de fevereiro entre os anos de 2005 e 2013, assim como a produção total entre 2003 e 2013.

Ano	Produção Total	31 de outubro	31 de dezembro	28 de fevereiro
2003	49 700	-	-	-
2004	75 053	-	-	-
2005	62 257	40 010	17 646	6 541
2006	90 000	56 817	31 482	15 146
2007	77 371	52 352	34 633	14 859
2008	95 480	62 365	36 703	15 127
2009	130 295	91 390	56 560	29 977
2010	114 736	70 590	44 175	14 416
2011	167 479	119 764	70 948	35 230
2012	92 821	61 341	31 792	11 886
2013	160 983	121 915	83 498	45 904



**Figura 9** – Evolução da produção dos associados da ANP e as suas existências de 31 de outubro, 31 de dezembro e 28 de fevereiro entre os anos de 2005 e 2013.

#### **4.4 Exportação**

O início da exportação da pera Rocha começou na década de 80, onde a exportação de pera Rocha era feita por alguns armazenistas para alguns mercados como Reino Unido, França, Canadá e Brasil.

A título de exemplo refere-se a exportação para o Canadá, fruto da insistência de um exportador português que se deslocava todos os anos a este país para visitar os seus clientes, mostrando assim não só interesse pelo mercado e pelo produto, como também o grande esforço necessário para atingir a meta de exportar para este destino.

Também o mercado Brasil teve início na década de 80. Na altura era necessário o importador ter uma autorização com um valor quota da quantidade máxima permitida para importar pera Rocha.

Contudo foi a entrada na comunidade económica europeia em 1986 e com a queda das taxas aduaneiras, que se intensificou a exportação de frutas, nomeadamente da pera Rocha. A década de 90 foi a década de grande crescimento de sedimentação de mercados externos, principalmente para o Reino Unido.

No início da década de 90, 80% da exportação de pera Rocha era feito pelos associados da ANAIEF, Associação Nacional de Armazenistas.

Posteriormente com a constituição da Codimaco (entidade certificadora de qualidade), e da ANP, a organização do sector e a criação de uma marca de qualidade com denominação de origem protegida, foi possível o crescimento das empresas, a expressão comercial do sector e por consequência o aumento das exportações.

Foi a partir deste momento que se começou a ter registos sobre o sector, sendo que apenas em 1994/1995 se pode dispor dos dados referentes às quantidades produzidas e exportadas de pera Rocha.

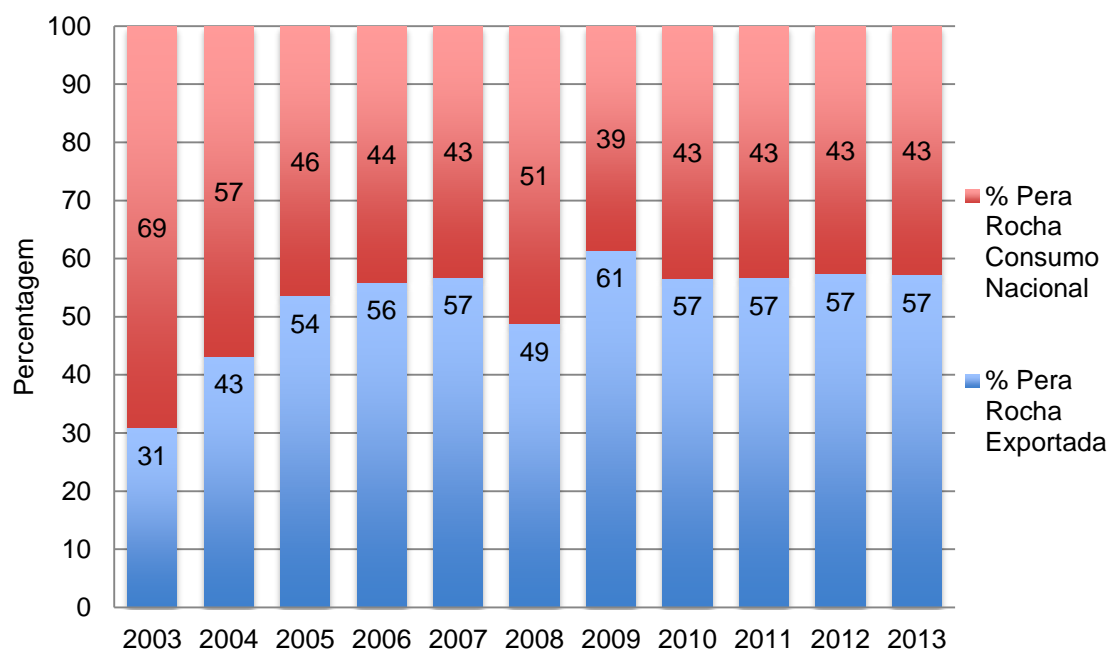
A constituição da ANP (em 1993) teve um papel fundamental na sedimentação de alguns mercados, através de ações de dinamização e de promoção que foram realizadas. Ações de promoção em mercados, presenças em feiras profissionais da especialidade, deslocação a mercados locais para reconhecimento das empresas e ações de promoção ao público foram fundamentais para o reconhecimento de mercados de aceitação tão difíceis como o Reino

Unido. Posteriormente outros mercados foram crescendo como a França, Federação Russa, Irlanda, Alemanha, Canadá, Brasil, entre outros.

Segundo o INE, 2013, o total de exportações de pera Rocha em 2013 foi de 96 502 t, e o total de exportações do associados da ANP como vamos poder observar foi de 92 163 t, ou seja, além da ANP representar 82% da produção total nacional, esta representa 95% das exportações portuguesas de pera Rocha, como é possível observar na figura 10.

Hoje a pera Rocha é reconhecida pelas suas características e como fruto de alta qualidade nos destinos mais diversos e distantes. A pera Rocha é um fruto com uma capacidade de resistência e tempo de prateleira muito grande, mantendo sempre as suas qualidades organoléticas e de qualidade (Torres Paulo, 2003).

Nos seguintes dados é demonstrada a evolução da produção e da exportação de pera Rocha e a presença da mesma nos diversos destinos.



**Figura 10** – Percentagem entre o consumo nacional e a exportação de pera Rocha entre os anos de 2003 e 2013.

#### **4.4.1 Produção VS Exportação 2003 – 2013**

A figura 11 mostra a evolução da produção de pera Rocha dos associados da ANP, a produção total nacional e também a exportação de pera ao longo das últimas duas décadas. Estes dados permitem perceber o peso da exportação e a sua evolução crescente, mas também permite comparar o peso da exportação no contexto de produção.

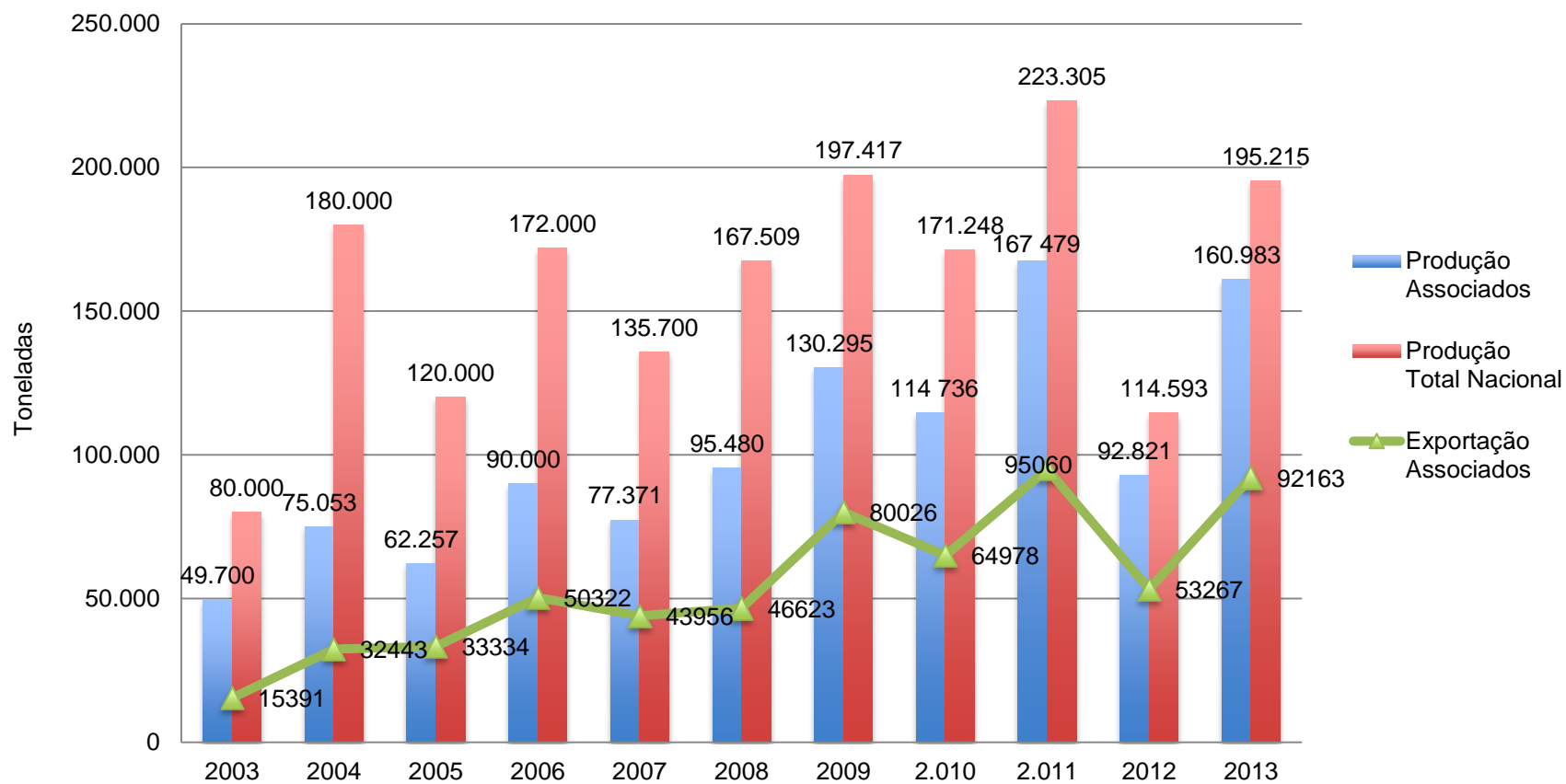
De facto verificou-se que os sócios da ANP têm um peso fulcral nos volumes anuais exportados, chegando em alguns anos a atingir quase a totalidade dos volumes realizados para o mercado externo, sendo que esse valor na última década ultrapassou em média os 50% das quantidades produzidas, chegando mesmo a ultrapassar em 2009 os 60%. De salientar também que existem empresas do universo da ANP que se dedicam quase exclusivamente à exportação.

Atualmente Portugal tem produções de pera Rocha entre as 170 000 e as 200 000 toneladas e exporta aproximadamente 70 000 a 90 000 toneladas. Quanto aos associados da ANP, têm uma produção na ordem das 160 000 toneladas e exportam cerca de 92 000, ou seja, 57% do total da sua produção.

As exportações, tal como mostra a figura 10, teve um aumento de 26% entre 2003 e 2013. Em 2003, as exportações foram de 31% e nos últimos 4 anos mantiveram-se nos 57%, não esquecendo que a produção entre 2003 e 2013 tem um aumento de 144%, de 80 000 para 195 000 toneladas.

Desde 2003 que as exportações têm registado uma evolução crescente e constante, exceto em 2008 onde as exportações caíram 8%. Em 2009, voltaram a crescer 12% até 2010, e desde então que estagnaram em 57%. Mesmo com a queda acentuada de produção de 2012 a percentagem de exportação manteve-se, o que representa uma estratégia económica bastante viável conseguida por parte das empresas, pois mesmo com uma das maiores descidas de sempre nas produções, conseguiram manter os níveis de exportação dos anos anteriores.

Por último estes gráficos permitem mostrar que a exportação foi um grande motor para o desenvolvimento do sector, permitindo aumentar a produtividade dos pomares e consequentemente aumentar a capacidade de resposta no abastecimento dos clientes por parte das nossas organizações de produtores e empresas exportadoras e sedimentação de mercados.



**Figura 11** – Evolução em toneladas da produção dos associados da ANP, da produção total nacional e das exportações dos associados da ANP entre os anos de 2003 e 2013.

#### **4.4.2 Exportações – Países Consumidores**

O quadro 3 apresenta os destinos de exportação e as referidas quantidades, de 2003 a 2013. Estes dados referem-se às vendas feitas pelos associados da ANP. Como se pode verificar a pera Rocha tem destinos de comercialização tão diversos como Reino Unido, França, Federação Russa, Polónia, Irlanda, Alemanha, Marrocos e Brasil.

Nos últimos anos, tal como já foi referido, as exportações têm vindo a assumir um papel fundamental na economia portuguesa e para o sector da pera Rocha. Alguns países foram destinos bastante estáveis, outros aumentaram ou diminuíram as suas importações, ainda existem aqueles que apareceram à procura de grandes quantidades e outros que desapareceram por completo, tal como podemos observar no quadro 3.

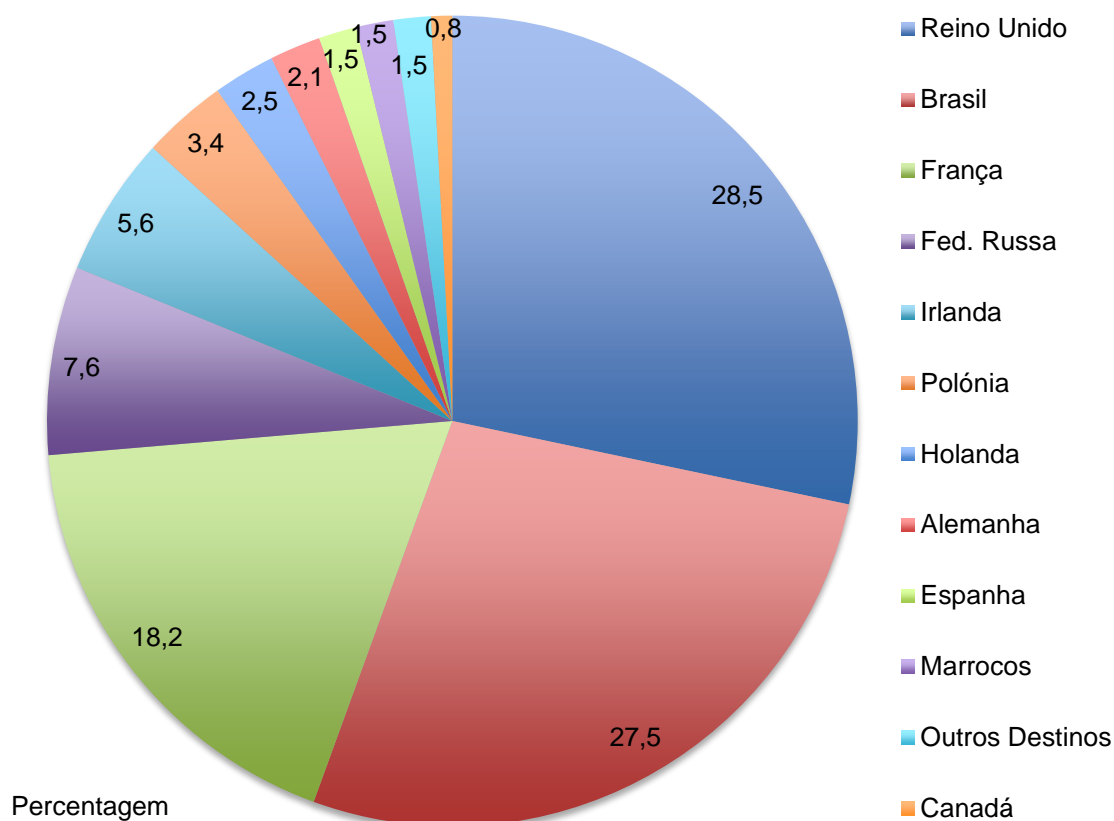
Portugal tem vindo a exportar pera Rocha em pequenas e grandes quantidades para mais de 30 países. Todos os anos aparecem e desaparecem novos destinos, outros aumentam e outros diminuem as suas quantidades. Os motivos destas alterações de mercados e quantidades, estão na sua maioria relacionados com fatores económicos e naturais, ou seja, aumento e capacidade de importar por parte de determinados países e fatores ambientais que não permitiram a produção de frutas nesses mesmos países.

As maiores alterações, em relação a quantidades, estão relacionadas com as transações de pera Rocha para o Reino Unido, Brasil e França. O Reino Unido foi uns dos primeiros destinos para a exportação de pera Rocha, desde o seu início até 2010 foi o maior importador deste produto frutícola. Só em 2010 o Reino Unido foi ultrapassado pelo Brasil, que atualmente é o maior importador de pera Rocha, de tal forma que nos dias de hoje os valores importados são mais do dobro que o Reino Unido. Nem a França nem o Reino Unido juntos, importam tantas toneladas de pera Rocha como o Brasil, este que há uma década atrás era o quarto principal destino de exportação. Mas nem assim o Brasil, nos últimos dez anos conseguiu importar mais pera Rocha que o Reino Unido, este que conta com quase 172 000 t importadas contras as quase 160 000 t exportadas para o Brasil.

Há dez anos atrás, os maiores importadores de pera Rocha eram Reino Unido, França, Irlanda, Brasil e Federação Russa, hoje continuam a ser os mesmos mas com proporções bastante diferentes.

Na figura 12 e no quadro 3 é possível observar as percentagens e quantidades exportadas pelos países mais importaram pera Rocha nos últimos 10 anos.





**Figura 12** – Principais destinos de exportação de pera Rocha em percentagem (%) entre os anos de 2003 e 2013.

O maior exemplo de aumento de importação é o Brasil, em 2003 importava cerca de 1 800 t, hoje importa vinte vezes mais, ou seja, 37 000 t. Na última década o Brasil representa 27,5% das exportações.

O Reino Unido representa 28,5% do total de exportações. Em 2003, este país importava cerca de 6 000 t, o máximo valor foi registado em 2011, também o ano com maiores produções registadas de pera Rocha, importando cerca de 27 000 t. Em 2012, o Reino Unido importa cerca de 18 000 t e continua a ser o segundo maior destino para a pera Rocha.

França representa 18,2% da totalidade das exportações, em 2003 importava cerca de 3 000 t e teve um aumento gradual, atingindo o máximo em 2009 com quase 20 000 t. Em 2013 importou um pouco mais de 15 000 t.

Pode-se verificar que a Federação Russa e a Irlanda são destinos bastante estáveis, com valores de comercialização anuais que nunca sofreram grandes alterações. A Federação

Russa foi aumentando as quantidades mas sem grandes precipitações, em 2003 importava 740 t e hoje cerca de 6 000 t. Quanto à Irlanda é sem dúvida o país com mais homogeneidade teve na última década, pois em 2003 importou 2 716 t, nunca importou mais de 4 058 t e em 2013 cerca de 3 000 t.

A Polónia é também um país que sempre esteve dentro dos 5 países mais que mais importa pera Rocha. Tem uma representatividade de 3,4% da totalidade de exportações com um total de 21 000 t. Em 2003 importou apenas 149 t mas em 2013 cerca de 3 000 t.

Holanda, Alemanha, Espanha e Canadá são outros dos 10 países para onde Portugal exporta mais pera Rocha que no seu conjunto representam 6,9% do total de exportação.

Marrocos é o país que completa a lista dos países importadores de pera Rocha. Este só começou a importar pera a partir de 2011 e atualmente representa 1,5% do total de exportações de pera Rocha. Em 2011 começou por importar apenas 930 t, em 2012 já importou 2 387 t e em 2013 quase 6 000 t. Este factor deve-se principalmente ao forte ataque que o fogo bacteriano (doença que afecta principalmente as pomóideas) que devastou grande parte dos pomares de peras e maçãs de Marrocos. Este destino é por muitos considerado um dos destinos mais promissores e que pode ajudar o mercado das exportações da pera Rocha.

Os outros destinos representam 1,5% da totalidade de pera Rocha exportada nos últimos 10 anos, tanto como Marrocos, com apenas 3 anos de importação. Nestes outros destinos podemos encontrar países como Angola, Bélgica, Áustria, Cabo Verde, Suíça e Itália que importam todos ou quase todos os anos pequenas quantidades de pera Rocha que rodam as 100 - 200 toneladas.

**Quadro 3 –** Países para onde Portugal mais exportou pera Rocha nos últimos 10 anos por ordem decrescente, o somatório de toneladas exportadas para cada um deles e o total de exportações entre os anos de 2003 e 2013.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total	%
Reino Unido	5 742	10 478	9 443	14 920	15 279	17 364	21 458	18 492	26 992	13 664	18 131	171 963	28,5
Brasil	1 755	4 881	5 393	9 970	9 449	6 081	19 006	21 444	31 302	19 778	36 528	165 587	27,5
França	3 228	3 879	5 259	10 263	8 504	11 835	19 714	9 113	13 303	9 482	15 360	109 940	18,2
Fed. Russa	740	6 061	5 140	5 745	2 869	2 289	4 305	4 103	5 989	2 467	5 962	45 670	7,6
Irlanda	2 716	3 173	3 661	3 868	2 831	2 826	4 058	2 357	3 441	2 220	2 876	34 027	5,6
Polónia	149	1 072	1 992	700	1 169	1 568	2 541	3 074	4 488	692	3 160	20 605	3,4
Holanda	395	1 823	1 204	2 410	1 340	2 186	1 778	1 663	1 709	440	82	15 029	2,5
Alemanha	0	17	0	110	369	962	2 077	2 303	3 361	1 296	1 886	12 381	2,1
Espanha	0	45	176	956	1 261	732	2 681	807	1 177	247	1 099	9 180	1,5
Marrocos	0	0	0	0	0	0	0	0	930	2 387	5 705	9 022	1,5
Outros Destinos	91	274	498	732	493	526	2 070	1 201	1 753	404	1 022	9 063	1,5
Canadá	575	741	570	648	392	254	338	421	615	190	352	5 095	0,8
Total	14 816	31 702	32 765	49 674	43 564	46 369	79 688	64 557	94 445	53 077	91 811	602 467	100

## **4.5 Mercados**

### **4.5.1 Consumo Nacional de pera Rocha**

Com os dados da ANP relativamente à exportação e produção de pera Rocha em Portugal, assim como os dados do INE de 2013 (INE, 2014) relativamente à população portuguesa, foi possível calcular a média de consumo de pera Rocha em Portugal:

- Produção Total dos produtores da ANP 2013: 160 983 toneladas;
- Exportação Total dos produtores da ANP 2013: 92 163 toneladas;
- População Portuguesa INE 2013: 10 427 301 pessoas;
- Consumo Português =  $(160\,983\text{ t} - 92\,163\text{ t})/10\,427\,163 = 6,5\text{ kg/habitante}$ ;

Este valor refere-se aos dados da ANP, ou seja, os seus associados são responsáveis por 82% da produção nacional de pera Rocha.

Com os dados disponíveis pelo INE (INE, 2013), a produção nacional total de pera Rocha de 195 215 t e com a exportação de 96 502 t, o resultado final é de um consumo de pera Rocha de 9,5 kg/habitante.

### **4.5.2 Mercado Nacional**

O mercado divide-se em dois segmentos, o mercado nacional e o mercado internacional (exportação). No mercado nacional existem 3 grandes “players” (compradores), a Sonae (Continente), Jerónimo Martins (Pingo Doce) e o Lidl. Estes 3 têm uma grande parte do mercado nacional, existindo ainda outros com uma quota de mercado mais pequena como a Intermarché e o grupo Auchan. A nível nacional e com uma participação muito baixa ainda existe o mercado de rua, com as pequenas mercearias, praças e frutarias.

Atualmente os 3 grandes “players” detêm cerca de 70% do consumo nacional de produção de pera Rocha que fica em território nacional.

O mercado nacional é constituído por dezenas de players, ou seja, empresas, cooperativas e sociedades produtoras de pera Rocha, no qual todos lutam pela sua quota de mercado.

Cerca de 99% (INE, 2012), da pera em Portugal é pera Rocha, ou seja, não existe praticamente importação de pera em Portugal, podendo-se assim afirmar que quase toda a pera consumida em Portugal é de origem portuguesa.

Quanto aos frutos com maior taxa de exportação da atualidade destacam-se a pera, castanha e pequenos frutos (inclui morango, framboesa, amora, mirtilo e groselha) com as exportações a crescerem a um ritmo superior ao das importações (pera: 14,5% face a 1,1%; pequenos frutos: 30,8% face a 9,2%) e com um saldo comercial positivo, representando a pera 2% das exportações agroalimentares. Os principais compradores de pera são o Brasil e Reino Unido, e de pequenos frutos os Países Baixos (65,7%) e a Espanha (23%) (GPP, 2014).

#### **4.5.3 Dificuldades do Mercado**

Todas as empresas e produtores lutam pelo mesmo espaço do mercado, um mercado que não está a aumentar mas que se tem mantido com os mesmos níveis de consumo. O problema principal é o facto dos números de consumo por habitante não estarem crescer, ao contrário da produção, que tem vindo a aumentar a produtividade e a área de produção. Segundo o Eng.º Torres Paulo (comunicação pessoal, 2014), o aumento do consumo de pera Rocha em Portugal, tem aumentado nos últimos 7 anos.

Quando se exporta, não se está a vender ao consumidor final, mas sim ao chefe de compras de uma determinada cadeia de supermercados. No total, de uma maneira geral cada empresa tem cerca de 10 a 12 clientes e é necessário fazer um enorme esforço para satisfazer as condições e requisitos de cada um, pois estes privilegiam acima de tudo um bom serviço por parte das empresas, como a qualidade e rapidez dos serviços e entregas.

#### **4.5.4 Novos Mercados**

Com o aumento substancial da área de produção e com o aumento das produções que se tem vindo a acentuar de ano para ano, o futuro da pera Rocha depende muito de novos mercados, para onde se possa exportar em maiores quantidades.

A pera Rocha tal como qualquer outro produto segue à regra o principal fundamento da economia, quanto maior for a oferta menor será o preço do produto, e neste caso as empresas de exportação não podem diminuir mais os preços praticados atualmente aos seus produtores.

Os anos “gloriosos” já passaram e hoje em dia muitos produtores têm muitas dificuldades em obter resultado líquidos positivos neste sector, pois os serviços e mão-de-obra estão cada vez mais caros assim como os tratamentos e o combustível. São também cada vez mais exigidas certificações aos produtores o que se traduz num maior esforço económico. Desta forma se o mercado externo não se expandir, a economia do sector vai abrandar, o que irá provocar uma diminuição dos preços pagos aos produtores, levando a que muitos destes acabem por

eventualmente ter que fechar a sua atividade. Se este aumento e expansão do mercado não acontecer, mesmo as empresas de comercialização e exportação de pera vão ter muitas dificuldades em gerar resultados líquidos positivos.

Não é particularmente fácil entrar num mercado diferente, principalmente com a infinita oferta que o mercado tem de produtos diferenciados. Acima de tudo não é fácil pois para convencer um mercado é necessário conquistar o consumidor e se esse não aderir a um determinado produto esse mercado dificilmente volta a ter a porta aberta.

A pera Rocha tem um mercado de exportação muito tradicional, ou seja, como podemos observar no capítulo de exportações, existem “clientes” tradicionais que importam pera Rocha há muitos anos. Quando esta é introduzida num determinado país, a sua adesão, quando aceite, não é fácil, muito menos rápida, é um processo bastante moroso e que requer muita atenção por parte das empresas exportadoras.

As empresas estão sempre prontas a procurar novos mercados para onde possam exportar, sendo que as principais dificuldades passam por nesses países já existirem tradições de consumo de outro tipo de pera, ou mesmo que não tenham quaisquer hábitos de consumo deste fruto, o que torna ainda mais difícil a sua implementação. O aspeto positivo é que nos dias de hoje os supermercados diferenciam-se pelos seus produtos e novidades, o que por vezes pode ser uma mais-valia se o produto tiver sucesso entre os consumidores, principalmente quando é um produto novo. Pelo contrário, se este não tiver qualquer tipo de adesão, dificilmente este volta a ser um alvo para o mercado de exportação. Ainda assim existem muitos mercados por explorar, uns mais fáceis e com maior potencial do que outros.

#### **4.5.4.1 Brasil**

O Brasil atualmente é o maior importador de pera Rocha. Este aumento deve-se ao facto de este país ter crescido muito nos últimos anos. Nos últimos dois anos o crescimento económico mudou bastante, estando a crescer menos que 10% do que em anos anteriores, com um crescimento atual entre os 2 a 3% ao ano (IBGE, 2014). Este decréscimo da evolução económica no país, não afeta as importações, pois o Brasil não deixou de crescer, pelo contrário, continua a crescer mas menos ao ano, o que implica mais importações mas a um ritmo mais lento. Um dos principais motivos da importação de produtos de retalho alimentar estar a crescer no Brasil é o aumento da classe média, esta é grande consumista de produtos importados, principalmente provenientes da Europa.

Para exportar para o Brasil é obrigatório a realização de “Análise de Risco de Pragas” (ARP), pelos serviços brasileiros, como condição prévia à autorização de importação de produtos que nunca tenham sido importados de Portugal. A ARP é realizada pelos serviços fitossanitários brasileiros em parceria com “Centros Colaboradores” credenciados, contratados pelos interessados. Processo que implica custos e alguma demora.

#### **4.5.4.2 China**

A China é o maior produtor do mundo de pera, esta que em termos de formato, textura e sabor, nada tem a ver com a fruta europeia, dado que a espécie cultivada é principalmente a *Pyrus pyrifolia* (pereira nashi) e não *Pyrus communis*. Com o crescimento económico chinês e com a maior procura e aceitação de produtos europeus na China, este país tem potencialidade para num futuro ser um dos maiores importadores de pera Rocha. Primeiro é necessário quebrar algumas barreiras, fazer parceria e acordos, pois a China hoje em dia tem muitas preocupações em termos de qualidade e sanidade dos produtos vindos da Europa.

A Bélgica e o seu sector frutícola, particularmente os produtores de pera “*Conference*”, conseguiram fazer um acordo bilateral com a China, e esse acordo permitiu a exportação de muitas toneladas que fez da China um dos seus principais mercados.

Portugal tem neste sentido vindo a aumentar as suas conversações e ligações com a China mas têm-se levantado muitas dificuldades em criar um acordo que não inclua a União Europeia. Este é um dos principais problemas de Portugal e dos seus parceiros comerciais, pois pouco fazem para alcançar acordos deste género que poderiam revolucionar e melhorar bastante o sector e as suas vendas.

#### **4.5.4.3 Estados Unidos da América (EUA)**

Os Estados Unidos são um dos países com maior potencialidade para o sector da fruticultura assim como para a pera Rocha. O mercado americano é um dos mercados mais difíceis de entrar, se não o mais difícil. Atualmente a única forma de entrar no mercado e comércio dos Estados Unidos é através de uma certificação especial, que envolve um sistema de “*preclearance*” (“pré-desalfandegamento”), que implica a vinda de inspetores norte-americanos para certificarem a mercadoria *in loco* antes da exportação. Este é um processo muito moroso e dispendioso e só está previsto o seu arranque para daqui a 4 ou 5 anos (GPP, 2012).

Qualquer país pode ter acesso a esta certificação se cumprir todas as normas de qualidade para a entrada nos EUA. Estas normas e certificados são bastante caros e desta forma é

necessário enviar grandes quantidades de pera para compensar todo esse esforço financeiro. A certificação e todo o processo de aceitação podem chegar aos 180-200 mil euros, o que significa um investimento bastante grande. Itália começou a pagar esta certificação há cerca de dois anos, no seu primeiro ano enviou apenas 15 contentores, o que não pagou minimamente os custos de envio e de certificação (Dowdy, 2014).

#### **4.5.5 Concorrência Externa**

A concorrência tem duas vertentes, a nacional, a pera Rocha produzida por outras empresas concorrentes e a internacional, as outras variedades de peras produzidas em outros países.

A maior concorrente da pera Rocha é a “*Conference*” e os maiores produtores são a Bélgica e a Holanda. Ainda existem outros países como a Espanha e Itália, mas os únicos três países que continuam a crescer em produção de pera, onde a apostam da produção e no seu aumento, são Portugal, Bélgica e Holanda, todos os outros apostaram e preferiram o aumento de produção de outras culturas, muitas acabando mesmo por baixar, substituir e abandonar a produção de pera.

A pera não concorre apenas com outras peras de outras cultivares, tem ainda duas outras frentes de concorrência, a fruta da família das pomóideas e ainda outras frutas frescas de época. Nesta outra frente a pera Rocha, tem outro concorrente forte que é a fruta do hemisfério sul, pois esta na segunda metade do ano tem fruta fresca disponível no mercado que faz frente à pera Rocha conservada em câmaras frigoríficas.

#### **4.6 Caracterização geral das empresas do sector e as suas principais dificuldades**

Segundo o Eng.º Armando Torres Paulo (comunicação pessoal, 2014) a estrutura e enquadramento das empresas ligadas e associadas à ANP, de uma forma geral têm um funcionamento e forma de atuar muito idênticas.

Alguns dos aspetos principais que caracterizam uma empresa e as principais dificuldades que estas têm que enfrentar no seu dia-a-dia são:

- Existe um compromisso com os sócios e associados de comprar toda a fruta e de vender toda a fruta;
- O sector da pera é menos volátil que o sector da maçã ou das ameixas, a pera é um fruto muito tradicional, onde as suas variedades não mudaram nos últimos 5 anos, não houve qualquer inovação de consumo de novas variedades de pereira;



- A pera Rocha tem um período de colheita muito pequeno. Numa determinada empresa, o espaço de colheita nunca ultrapassa as 3 semanas para todos os sócios, o que faz deste fenómeno um acontecimento único, ou seja, em apenas 3 semanas há o escalonamento de toda a pera, logo estas empresas têm de ter uma enorme capacidade organizativa de receção e de conservação;

- Devido a este acontecimento, a pera Rocha exige dos seus produtores e empresas um maior investimento por parte destes em infraestruturas para as receber e conservar as grandes quantidades recebidas em tão pouco tempo;

- O apoio técnico numa empresa é muito importante para melhores resultados como o aumento de produção e a qualidade do produto final. Assim como a parte tecnológica e formação de trabalhadores de linha, para que o produto ao chegar à empresa possa passar por todas as etapas sem sofrer quaisquer alterações de qualidade;

- Gestão de recursos humanos é muito importante, algumas das principais e maiores empresas do sector chegam a ter cerca de 200 pessoas a trabalhar numa empresa, assim é necessário criar cargos intermédios, como chefes de linhas e chefes de equipas, de forma a obter melhores resultados;

- As certificações são um dos pontos mais sensíveis nas empresas deste sector, pois estas são muito difíceis de implementar e requerem muito tempo para as conseguir adoptar. Ter o máximo e as melhores certificações de normas quer nacionais, europeias e mundiais, implica também um grande esforço económico por parte das empresas, mas resulta de uma atração por parte das melhores cadeias e supermercados;

- Normas de produção e certificações muito rígidas para os produtores e empresas europeias. Este aspeto faz com que os produtores europeus sejam um dos produtores mais afetados a nível mundial com o cumprimento de normas impostas. Muitos países que produzem alimentos, neste caso, frutos com destino à Europa, não se regem pelas normas europeias e os seus custos de produção são muito inferiores, o que implica um forte desigualdade no espaço lucrativo e um dos maiores entraves no que diz respeito à concorrência, pois torna-se muito difícil combater com os preços aplicados por estes;

- Como a Europa é o continente do mundo com maior procura de variedade de produtos alimentícios, uma grande fatia dos fundos europeus são desviados para ajudar países

terceiros a melhorar as suas produções e qualidade de produtos, o que leva a que exista uma grande ajuda e apoio financeiro por parte da União Europeia aos produtores agrícolas. Este processo que ajuda o mercado a fornecer-se com maior quantidade de produtos de qualidade acaba por prejudicar os produtores e empresas europeias;

- A conservação é depois da colheita o processo mais importante do sector, pois este define o tipo de empresa e os preços praticados por estas. A conservação tem sofrido algumas alterações nas normas nos últimos anos e as empresas têm que estar sempre prontas a implementar novos sistemas para que possam aumentar o período de conservação dos frutos para que assim possam prolongar e dividir as suas vendas por 12 meses, aumentando o poder de negociação com os compradores. Quanto menos tempo a fruta tiver capacidade de conservação maior é a pressão por parte das empresas de colocar a fruta no mercado, deixando-os mais vulneráveis a baixos mais preços de mercado;

- O poder de conservação traz vantagens competitivas, pois além da vantagem de poder de negociação e de conseguir preços mais altos no mercado, outro factor muito importante é o contacto constante e ao longo de todo o ano com os compradores, não dando assim espaço de manobra para outras empresas e sectores concorrentes, pois se uma empresa consegue disponibilizar o seu produto durante todo o ano, maior é o contacto com as empresas compradoras.

#### **4.6.1 Frutus Portugal – Caracterização**

A fim de conhecer de forma integral o funcionamento e organização de uma empresa do sector, e associada à ANP, a Frutus, foi a empresa escolhida para se poderem contabilizar alguns dados e informações, de forma a exemplificar e referenciar alguns aspetos importantes referentes ao sector económico da pera Rocha.

Segundo as informações fornecidas pelo Eng.º Armando Torres Paulo, presidente da Frutus, esta empresa:

- Foi inaugurada em 1992;
- 90% dos sócios são produtores de pera, os restantes 10% são produtores de maçã e ameixa;
- Aposta muito grande na qualidade técnica, formação e tecnologia;
- Melhor organização de produtores em termos de técnicos, apostando assim na qualidade de serviço aos seus sócios e produtores, pois tem 5 técnicos para 30 sócios, que a nível nacional é uma média ótima, quando comparado com outras empresas e associações de produtores que têm 1 a 2 técnicos para 300 produtores;

- Fatores como os referenciados são traduzidos em resultados positivos para a empresa, através do aumento de volume da produção por hectare, o aumento expressivo na qualidade do produto final, assim como pomares melhorados e com melhores condições de produção;

- Aposta muito nas certificações, pois estas atraem os melhores compradores a nível nacional, europeu e mundial. A Frutus conta com todas as certificações e cumpre todas as normas para que possa vender os seus produtos em qualquer país no mundo. É pioneira em certificações e está sempre na vanguarda em todos os seus aspetos e aquisições destas;

- Existe uma forte procura de entrada na empresa mas esta não está interessada na entrada de mais e de novos sócios, os atuais têm vindo a aumentar as suas áreas de produção, assim como as produções por hectare;

- Tem feito grandes investimentos na tecnologia de linha, no embalamento e calibragem, assim como na conservação, em 2014 fez um investimento num novo sistema de atmosfera dinâmica controlada, o que mais uma vez demonstra que é uma empresa inovadora e que está sempre a par da tecnologia avançada.

#### **4.7 Custos de Produção**

Uma abordagem dos custos de produção da pera Rocha foi efetuada por Garcia e Abreu (2007). De acordo com estes autores, numa fruticultura competitiva o pleno conhecimento dos custos de todos os fatores que contribuem para a elaboração de um produto, que se pretende de alta qualidade, é essencial para assegurar a rentabilidade da exploração frutícola, pois se com o aumento da produtividade do pomar se melhorou a margem entre os custos e as receitas, a melhoria da qualidade quer ao nível do fruto em si, quer ao nível das próprias explorações, que tiveram a necessidade de serem certificadas através de protocolos de boas práticas agrícolas como o GLOBALGAP, determinou o aumento de alguns custos.

Considerando a estrutura e a definição de custos de produção de Garcia e Abreu (2007), pretendeu-se atualizar estes valores para 2013. Dado que os custos atuais de produção variam entre 5 000 €/ha e 7 000 €/ha de acordo com a estrutura e localização das parcelas (Fialho, comunicação pessoal, 2014), atualizaram-se os custos proporcionalmente a estes valores. Fazendo este aumento, mesmo que alguns valores se tenham mantido, como é o caso da mão-de-obra, em que até alguns casos diminui o valor pago aos operadores, este, aumentou significativamente em número de horas por hectares, pois as exigências dos pomares e de produções são cada vez maiores.

Os dados de Garcia e Abreu, 2007, são o resultado de:

- Exploração agrária com três campanhas (2005, 2006 e 2007), ou seja, três ciclos de produção de uma exploração, com uma área de pereira Rocha de 60 hectares, dos quais 20 tem menos de 10 anos, 25 ha tem entre 10 e 30 anos, e 15 ha têm mais que 30 anos, com uma produção média de 25 toneladas por hectare.

Adicionalmente considerou-se uma outra exploração agrária:

- Exploração agrária com uma campanha (2014), com uma área de pereira Rocha de 11 hectares, com uma produção média de 36 toneladas por hectare.

#### **4.7.1 Caracterização de custos**

- Como se pode ver no quadro 4 a mão-de-obra representa quase metade (45%) dos custos de produção, e desta rubrica metade é destinada à colheita, logo todo o investimento da empresa que vise melhorar o processo de colheita é traduzido numa redução dos seus custos de produção;

- Mão-de-obra, controlo fitossanitário e fertilização constituem 70% dos custos de produção, sendo as principais rubricas que devem ser otimizadas;

- Quanto maior for a produtividade de um pomar, menores serão os custos de produção por hectare, estes podem ser reduzidos significativamente por hectare consoante a produção final, ou seja, a produtividade do pomar é o factor que mais influência os custos de produção;

- Os custos de produção representam cerca de 80% do custo total, ficando os restantes 20% para os custos relacionados com a implantação do pomar.

- A diminuição do período improdutivo do pomar contribui bastante para uma diminuição dos custos de implementação e por consequência o custo total.

- Tal como foi referido os custos variam muito consoante o tipo de tratamentos e de pomar que se está a trabalhar, fatores como a idade, compasso e sistema de condução são muito importantes para os custos de produção. Devem-se reconverter os pomares para que sejam economicamente mais viáveis e produtivos.

- Os custos relacionados com as máquinas, ou seja combustíveis e assistência técnica, assim como a energia e tratamentos fitossanitários têm vindo a aumentar substancialmente nos últimos anos, a um ritmo bastante superior em relação aos outros custos.

- A procura pela otimização dos recursos não deve colocar em causa a qualidade do produto final, sob pena da perda de mercados.

**Quadro 4 – Preços dos custos de produção em 2007 e a percentagem (%) de cada um dos serviços representa nos custos de produção.**

<b>Serviço</b>	<b>Valor €/ha 2007</b>	<b>% de custo final</b>
<b>Fertilizantes</b>	750	17%
<b>Controlo Fitossanitário</b>	342	8%
<b>Mão-de-obra</b>	1 971	45%
<b>Análises</b>	46	1%
<b>Energia</b>	121	3%
<b>Máquinas</b>	292	7%
<b>Assistência técnica</b>	124	3%
<b>Amortizações</b>	395	9%
<b>Seguro de colheita</b>	108	2%
<b>Serviços</b>	113	3%
<b>Contabilidade</b>	86	2%
	4 348,00 €	100 %

#### **4.8 Valores pagos aos produtores nos últimos 10 anos**

Os preços foram variando de ano para ano, esta variação de valores deveu-se à diversidade dos valores de produção dos últimos anos. Os valores seguintes foram fornecidos por uma empresa que se disponibilizou revelar os valores que foram pagos, em média, aos seus produtores.

Os valores que serão apresentados na figura 13 não são os valores praticados por todas as empresas a nível nacional. As empresas associadas à ANP, todas elas têm diferentes modos, formas e valores praticados aos seus produtores, pois esta, não tem qualquer tipo de controlo sobre estes ou quaisquer outros valores e custos.

Os valores aqui referidos são elevados, relativamente aos valores praticados em média a nível nacional, pois a empresa que os forneceu é uma das maiores empresas do sector da pera Rocha e das que maior percentagem de exportação tem em Portugal. Esta é também conhecida pela grande qualidade dos seus produtos.

A curva de preços reflete como maior factor a produção (figura 13), quanto maior for a disponibilidade de pera Rocha nos mercados europeus menores serão os valores oferecidos aos produtores, e assim vice-versa. Neste estudo é possível avaliar se esta representação está correta, ou seja, mesmo com uma produção mais baixa e com preços mais elevados os produtores ganham as mesmas percentagens relativamente a um ano com altas produções e preços mais baixos. É possível desta forma analisar como se pode definir um ano “normal” de produção e a sua oscilação de valores:

- 2003 – 0,50 €/Kg, com uma quebra de 80% de produção, os preços foram elevados;
- 2004 – 0,26 €/Kg, neste ano as produções voltaram à sua normalidade e desta forma os preços retorceram para quase metade. Esta diferença de valores aconteceu apenas duas vezes na última década, onde voltou a acontecer em 2011/2012 novamente devido a uma forte quebra de produção;

- 2005 – 0,30 €/Kg, os valores voltaram a crescer devido à queda da produção, como não foi muito acentuada, os preços por quilograma aumentaram apenas 0,04 €;

- 2006 – 0,34 €/Kg, este foi um ano invulgar, por norma com a subida de produções os preços acabam por cair, mas neste caso foi ao contrário, houve um aumento significativo da produção e uma boa resposta por parte do mercado, logo a subida dos preços em 0,04 €/Kg;

- 2007 – 0,39 €/Kg, com a quebra de produção relativamente ao ano anterior, houve uma subida normal dos preços em relação ao ano anterior em 0,05 €/Kg;

- 2008 – 0,37 €/Kg, foi um ano normal com uma subida ligeira da produção, logo a uma queda semelhante nos preços por quilograma, registando-se assim a variação menos acentuada de preços dos últimos 10 anos, de apenas 0,02 €/Kg;

- 2009 – 0,27 €/Kg, esta quebra de valor deve-se ao facto de uma maior produção a nível nacional e internacional, este é o maior factor que desvia os preços de produção “normal” para um ano com produção elevada, assim a curva de oferta é maior que a curva de procura e os compradores europeus têm um maior poder de negociação devido à maior oferta do produto;

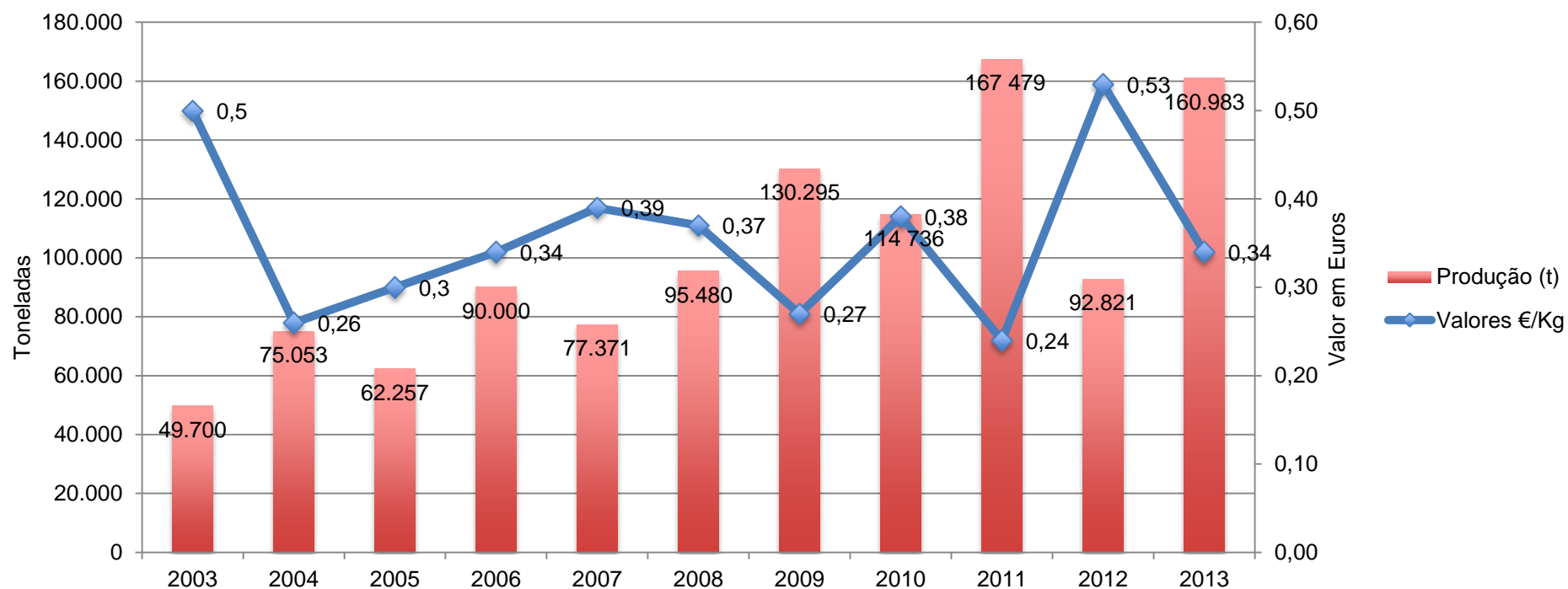
- 2010 – 0,38 €/Kg este diferença de 0,11€ demonstra um regresso dos preços à sua normalidade assim como as produções, dando uma enorme margem acima dos 0,10 €/Kg;

- 2011 – 0,24 €/Kg, esta quebra acentuada dos preços volta a ser originada por a maior produção alguma vez registada em Portugal de pera Rocha, assim o valor de 0,24 € é o mais baixo registado a produtores. Estes valores, como foram referidos anteriormente, refletem uma curva de maior oferta do que uma curva de procura, dando assim uma maior poder de negociação aos compradores europeus e para uma forte redução dos preços.

- 2012 – 0,53 €/Kg, este valor demonstra o contraste do ano de produção, onde foi registado uma quebra de produção na ordem dos 50%;

- 2013 – 0,34 €/Kg, com uma queda de 0,19 €, uma das mais acentuadas. Justifica-se pelo aumento da produção em 73%, que acabou por ter uma resposta na queda do preço em 55%.

Se for utilizado o exemplo de 2013, com um valor pago à produção de 0,34 €/Kg e a média de custos de produção das empresas ligadas à ANP for de 0,24 €/Kg, conclui-se que de uma maneira geral os produtores que estão ligados a esta empresa, têm um lucro líquido de 0,10 €/Kg.



**Figura 13** – Evolução dos valores por euro/quilograma pago aos produtores de uma determinada empresa associada à ANP vs. a produção total em toneladas dos associados da ANP entre os anos 2003 e 2013.

## **4.9 Inquérito**

### **4.9.1 Resultados do Inquérito**

O inquérito foi posto na plataforma online, pronto a responder no dia 5 de julho de 2014, e tal como inicialmente estabelecido, com data para ser respondido de 18 de julho de 2014.

Como a 18 de julho apenas tinham respondido 8 associados, o email voltou a ser enviado com uma nova data limite, que datava até ao fim desse mesmo mês. No fim do mês de julho tinham respondido apenas 11 associados, e com a chegada do mês de agosto iria ser bastante difícil obter qualquer resposta devido à agitação gerada nesta altura do ano, a época de colheita.

Em setembro, voltou-se a enviar um email para os restantes associados da ANP que ainda não tinham respondido e a partir daqui começou-se a entrar em contacto direto com estes mesmos, explicando-lhes a importância do inquérito para o sector.

O inquérito foi concluído a 7 de novembro de 2014, tendo este finalmente sido respondido por 23 associados, ao fim de 125 dias.

Atualmente, e tal como referido anteriormente, a ANP conta com 24 associados, mas apenas 23 quiseram participar e ceder os seus dados. A única empresa que não quis participar neste estudo, e seguindo as palavras da mesma, recusam-se a “revelar dados para a concorrência” e ainda frisaram que “inquéritos e estudos desta natureza não são importantes para o sector”, foi a Obirocha – Fruticultores da Região de Óbidos, CRL.

O inquérito, segundo a Eng<sup>a</sup>. Sofia Comporta, poderia ser respondido em 5 a 10 minutos, e segundo os dados estatísticos da plataforma foi respondido em média em 10 minutos e 17 segundos. O maior tempo registado para responder ao inquérito demorou 27 minutos e 28 segundos e com menor tempo registado demorou 1 minuto e 43 segundos. Os resultados encontram-se no quadro 5.



**Quadro 5** – Resultados do inquérito com os valores mais importante, a média e desvio padrão, o mínimo, o máximo, a soma e o número de operadores (OP) que responderam ao inquérito.

	Média ± Desvio padrão	Mínimo	Máximo	Soma	Número de OP
1. Número de produtores	60,3 ± 79,7	1,0	340	1386	23
2. Média de trabalhadores anuais	75 ± 33,7	25,0	125	1725	23
3. Média do número máximo de trabalhadores	100 ± 54,9	25,0	250	2300	23
4. Número de técnicos/engenheiros	3,8 ± 2,8	1,0	14	87	23
5. Número de administrativos e dirigentes empregados	6,4 ± 5,2	2,0	22	147	23
6. Capacidade de frio em atmosfera normal	3042,6 ± 1917,7	800,0	7500	69980	23
7. Capacidade de frio em atmosfera controlada	5540,5 ± 3930,3	600,0	19000	116350	21
8. Custo de central €/Kg	0,31 ± 0,08	0,18	0,61	-	21
9. Custos de produção (produtores) €/Kg	0,24 ± 0,04	0,18	0,33	-	22
10. Área total de pomares	273 ± 199,3	30,0	900	5986	22
11. Produtividade média toneladas/hectares	29,5 ± 8,0	15,0	45	-	22
12. Dimensão média de hectares	11,3 ± 10,3	0,7	40	-	22
13. Média da Percentagem de exportação	65,4 ± 23,8	15,0	95	-	23
14. Custos de central + custos de produção €/Kg	0,53 ± 0,11	0,23	0,83	-	22
15. Área por técnico	89 ± 71,7	4,3	280	-	22
16. Número de produtores por técnico	22,3 ± 29	0,33	90	-	23
17. Produção Total	7923 ± 5792	1000	22500	174298	22

## **1. Nome da Empresa**

O nome da empresa é totalmente confidencial, ou seja, apenas a ANP tem acesso a este e aos seus resultados, comprometendo-se que estes não seriam revelados de forma individual mas sim de uma forma geral, apenas para descrever o sector da pera Rocha e não uma ou qualquer empresa.

De forma a identificar as empresas que responderam ao inquérito, foi pedido a cada uma destas que se identificassem na primeira pergunta para assim controlar o número e as empresas que responderam.

## **2. Número de Produtores**

O número de produtores que estão ligados às empresas associadas à ANP divergem entre 1 e 340 produtores, o que reflete uma diferenciação muito grande entre o tamanho destas empresas. No total os associados da ANP juntam 1 386 produtores de pera Rocha, com uma média de 60 produtores por cada empresa associada mas com um desvio padrão de 79,7. Existe uma enorme diversidade entre dimensões de áreas de produção e entre os produtores nacionais, pois como se poderá observar existem produtores ligados às empresas associadas que não chegam a ter um hectare de produção, enquanto outros ultrapassam os 40 hectares.

Existem 1 386 produtores, ou seja, o mesmo número de propriedades/áreas de produção de pera Rocha, segundo uma estimativa da ANP, por cada 4 ha existe 1 trabalhador de campo. Como se pode observar no quadro 5, o número total hectares é de 5 986 ha, assim é possível concluir que na sua totalidade existem cerca de 1 497 trabalhadores no total de explorações, ou seja, mais do que 1 trabalhador por exploração.

Segundo o INE, em Portugal a área plantada de pera Rocha em 2013 é de 12 014, traduzindo para o número de trabalhadores, o sector da pera Rocha tem uma empregabilidade de campo que ronda os 3 004 trabalhadores.

## **3. Número médio de pessoas empregadas anualmente na empresa**

O número de trabalhadores não administrativos/dirigente e técnicos/engenheiros é sem dúvida uma das perguntas mais importantes do inquérito, pois traduz o impacto que a pera Rocha tem na empregabilidade nacional e o impacto que esses números têm para a economia portuguesa.

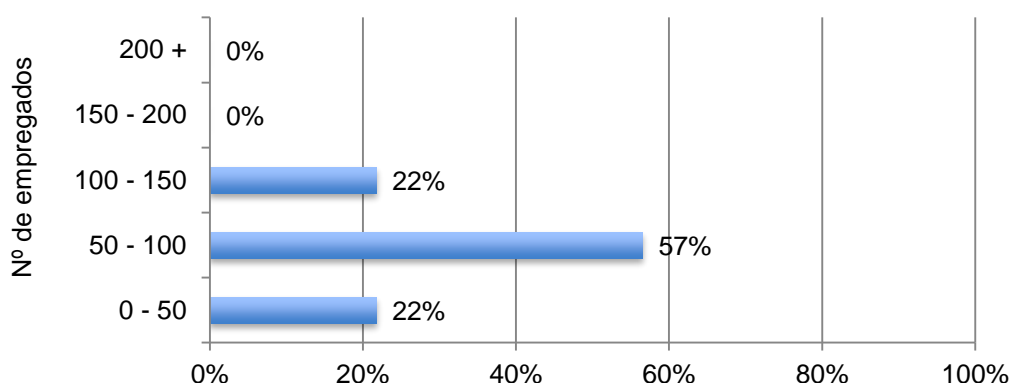
O número médio de pessoas empregadas anualmente nas 23 empresas é de 75 pessoas. O número mínimo de pessoas a trabalhar em algumas destas empresas é de 25 pessoas e o

máximo é de 125, através destes valores também se pode obter conclusões quanto à diferença do tamanho destas, pois existem empresas com percentagens 5 vezes superiores relativamente à empregabilidade média anual. Na totalidade estas empresas somam um valor de 1 725 trabalhadores anuais.

Como se pode observar na figura 14, nenhuma empresa emprega em média mais de 200, ou mesmo entre 150 a 200 empregados durante o ano.

A maior percentagem pertence às empresas que empregam entre os 50 a 100 trabalhadores, com 57% da totalidade. A percentagem de empresas com 0 a 50 trabalhadores e de 100 a 150 trabalhadores é a mesma, de 22%.

Estes números são bastante significativos e traduzem o número de trabalhadores de uma determinada área do sector, de embalagem, seleção de fruta e outras operações semelhantes.



**Figura 14** – Percentagem da média do número de trabalhadores empregados anualmente nas empresas da ANP.

#### **4. Número máximo de pessoas empregadas que a empresa/central tem capacidade**

A quarta pergunta do inquérito, é bastante semelhante à terceira, com a diferença que esta pergunta a capacidade máxima que cada uma das empresas tem de empregar durante o ano, ou seja, nas alturas com mais trabalho, a capacidade máxima de pessoas que cada empresa contrata (sem contar com técnicos/engenheiros, administrativos/dirigente).

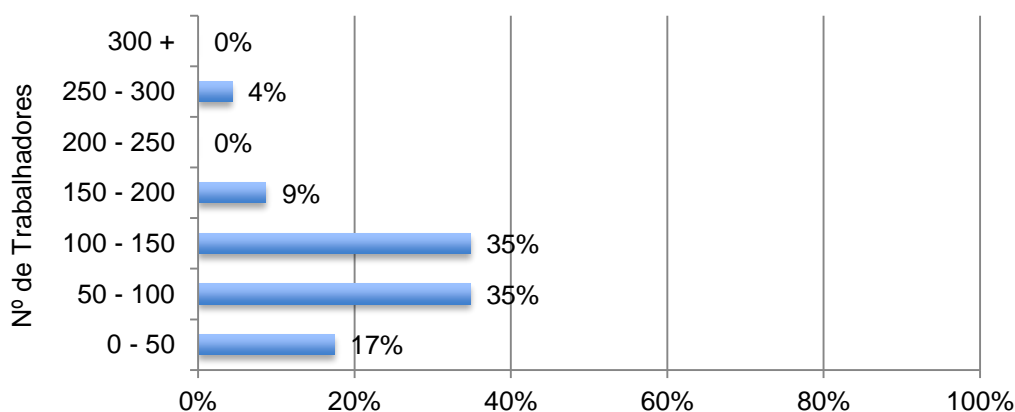
O número médio máximo de pessoas empregadas anualmente nas 23 empresas é de 100 pessoas. O valor mínimo de pessoas a trabalhar em algumas destas empresas é de 25 pessoas, enquanto o número máximo é de 250. Estes valores, tal como os anteriores, refletem a enorme diferença que estas empresas têm em termos de tamanho e estruturas, mas

também ajudam a perceber o número máximo de trabalhadores e de oferta de trabalho que o sector tem disponível durante todo o ano.

Na sua totalidade o sector da pera Rocha, nas 23 empresas associadas, chega a empregar no máximo 2 300 trabalhadores, quase mais 1 000 pessoas do que emprega em média durante o ano, os 1 386. Estes números mostram a importância do sector da pera Rocha tem a nível económico, onde anualmente estas empresas chegam a garantir, mesmo que cerca de 1 000 destes sejam em regime temporário, mais de 2 300 postos de trabalho.

Como se pode observar na figura 15, nenhuma empresa emprega em média o máximo de mais de 300 pessoas durante o ano. Tal como não existe nenhuma empresa com empregabilidade entre os 200 a 250 trabalhadores. A taxa com menor empregabilidade é a de 250 a 300 trabalhadores com apenas 4%. As duas maiores taxas de trabalhadores encontram-se entre os 50 a 100 e 100 a 150, ambas com uma taxa de 35%. Ainda existem cerca de 17% de empresas com uma taxa de trabalhadores entre os 0 e 50.

Mais uma vez estes números são bastante significativos, traduzem o número de o máximo de trabalhadores que o sector da pera Rocha traz ao mercado de trabalho apenas na área das empresas, em funções de embalagem, seleção de fruta e outras operações semelhantes.



**Figura 15** – Percentagem da média do número máximo de trabalhadores empregados anualmente nas empresas da ANP.

## 5. Número de técnicos/engenheiros empregados na empresa/central

O número de técnicos e engenheiros numa empresa tem duas vertentes de enorme importância, o número de pessoas com formação superior na área agrícola e quantos produtores cada técnico tem a seu cargo.

No total trabalham 87 técnicos/engenheiros nas 23 empresas associadas à ANP. Em média existem 3,8 técnicos/engenheiros por empresa, mas estes números na realidade oscilam bastante de empresa para empresa, pois existem duas empresas, por exemplo, com apenas 1 técnico/engenheiro enquanto existe uma empresa com 14 técnicos.

O número de técnicos não está diretamente ligado ao número de produtores como supostamente deveria ser, como se vai poder observar mais à frente existem empresas que chegam a ter 1 técnico para 90 produtores.

Como existe uma média de 3,8 de técnicos/engenheiros nas 23 empresas, pode-se afirmar que nas 24 empresas ligadas à ANP existem cerca de 90 profissionais com formação superior a trabalhar no sector agrícola e especializadas no sector da pera Rocha. Estes números são muito importantes para saber as necessidades de que o sector da pera Rocha atualmente tem.

#### **6. Número de administrativos e dirigentes empregados nos quadros da empresa/central**

O número médio de administrativos e dirigentes empregados nas 23 empresas é de 6,4 por empresa. Quanto ao número total de empregados, o sector nesta área emprega na sua totalidade 147 pessoas.

Os números mais uma vez divergem bastantes, pois existe uma empresa com apenas 2 empregados nesta área e outra com 22. Das 23 empresas, apenas 2 com 20 ou mais empregados, 2 com 10 ou mais e as restantes 19 com menos de 10 administradores e dirigentes.

Estes serviços são responsáveis pela exportação, logística das empresas, inovação e desenvolvimento. Tal como já foi referenciado anteriormente, 57% da produção total dos associados da ANP é exportada, logo os serviços administrativos, assim como os seus dirigentes são em número superior ao número de técnicos.

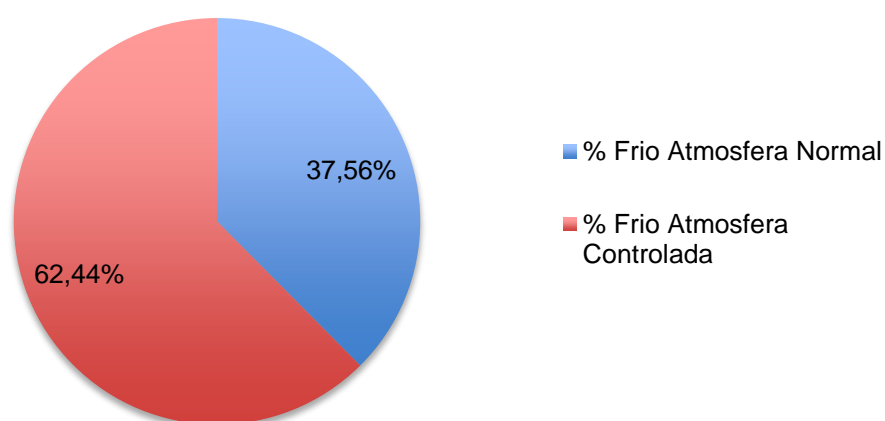
#### **7. Capacidade de frio da empresa/central**

A capacidade de frio é a capacidade de armazenamento que cada empresa tem para garantir as melhores condições de acondicionamento, para que a pera possa ser comercializada durante todo o ano. No inquérito, esta pergunta foi subdividida em outras duas perguntas, a capacidade de frio em atmosfera normal (CFAN) e a capacidade de frio em atmosfera controlada (CFAC). A capacidade das câmaras de refrigeração é dada em toneladas.

As empresas têm em média uma CFAN de 3 042,6 t de pera Rocha, já a média da CFAC é de 5 540,5 t. No total as 23 empresas têm uma CFAN de 69 980 t e de CFAC de 116 350 t. A empresa com maior CFAN tem espaço para armazenar 7 500 t e a com menor tem 800 t. Quanto à empresa com maior CFAC consegue armazenar 19 000 t enquanto a com menor espaço consegue armazenar 600 t de pera Rocha. Existem duas empresas que não têm câmaras de atmosfera controlada.

Há uma clara superioridade por parte das câmaras de atmosfera controlada pois estas proporcionam condições de armazenamento mais prolongado do que as câmaras de atmosfera normal. Como se pode observar na figura 16, 62,4% das câmaras já são de atmosfera controlada contra os 37,6% de atmosfera normal.

O facto de as CFAC já serem superiores às CFAN é também um dado bastante interessante do ponto de vista económico, pois demonstra o forte investimento e esforço financeiro que as empresas têm vindo a fazer, de forma a melhorar as condições de acondicionamento da pera. Os custos das CFAC não são só superiores na sua aquisição, assim como na sua manutenção e funcionamento.



**Figura 16** – Percentagem da produção conservada em atmosfera normal e em atmosfera controlada.

## 8. Custo de central

O custo de central €/Kg refere-se aos custos que cada central tem por cada quilograma de pera Rocha. Estes custos refletem os custos que a pera tem ao dar entrada na central, na sua limpeza, calibração, conservação, embalagem e entradas e saídas.

A média de custo de central das 23 empresas é de 0,31 €/Kg, este valor de facto corresponde à média de respostas exceto de 2 empresas, uma que apresentou o valor mais alto de 0,61 €/Kg e outra empresa que no seu oposto apresentou o valor mais baixo de 0,18 €/Kg. Todas as outras empresas variam os seus custos de central entre os 0,25 €/Kg e os 0,35 €/Kg.

### **9. Custo de produção**

Os custos de produção €/Kg dizem respeito aos custos que os produtores têm por cada quilograma de pera Rocha. A média dos custos de produção de todas as empresas é de 0,24 €/Kg, com o máximo de 0,33 €/Kg e o mínimo de 0,18 €/Kg.

Estes custos representam todas as operações que os produtores fazem durante um ano agrícola, desde os tratamentos após colheita até aos custos da colheita do ano seguinte. Estes custos são também de elevada importância económica, pois estes dizem respeito ao investimento que cada produtor

### **10. Área total de pomares de pera Rocha dos associados**

A área total de produção de pera em Portugal segundo o INE, e tal como já foi referido, em 2013 é de 12 014ha, onde a pera Rocha ocupa 99% da produção total. As fontes da ANP, como também já foi referido, em 2013 contam com 82% da produção total nacional de produção de pera Rocha. No presente inquérito, e segundo os dados neste que foram fornecidos pelas 23 empresas das 24 associadas à ANP, a área total de pomares de pera Rocha é de 5 986 ha. A média de área total de pomares de Rocha das 23 empresas associadas é de 273 ha, com um máximo de 900 ha e um mínimo de 30 ha.

### **11. Produtividade média toneladas/hectare de todos os associados**

A produtividade média por hectare é um factor que tem vindo a aumentar bastante nos últimos anos, como já foi referido anteriormente. As empresas que estão ligadas à ANP, são as que maior evolução, tiveram nos últimos anos quer a níveis económicos e de mercados, assim como na evolução de técnicas e adaptação às tecnologias.

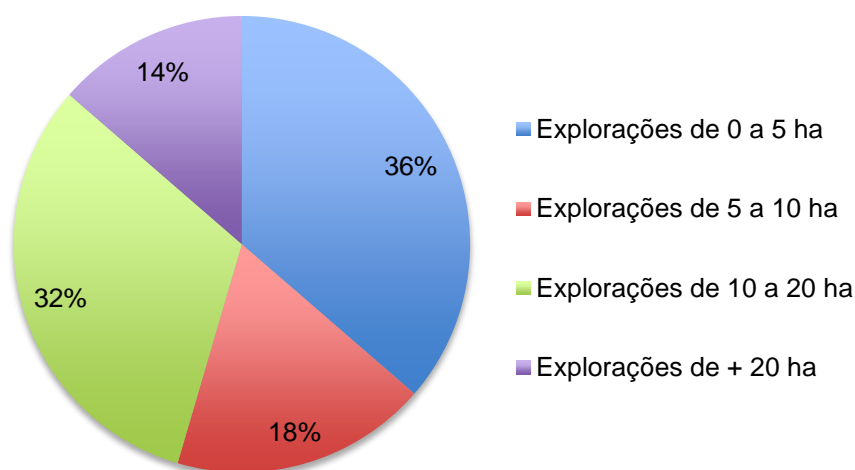
A média da produtividade de toneladas/hectare (t/ha) das empresas associadas é de 29,5 t/ha, mas nem todas as empresas têm produções idênticas, pois as médias de produções vão de um mínimo de 15 t/ha ao máximo de 45 t/ha.

## 12. Dimensão média de hectares dos associados

A dimensão das explorações associadas à ANP tem vindo a aumentar significativamente, pois segundo esta, muitos produtores nos últimos anos aumentaram as suas áreas de produção de pera Rocha.

A área média das explorações atualmente é de 11,3 ha, mas mais uma vez as dimensões variam muito de empresa para empresa, isto porque algumas não chegam a ter em média 1 ha de média, enquanto existe um caso com uma média de 40 ha.

Como se pode observar na figura 17, a maior dimensão média de áreas plantadas de pera Rocha é de 0 a 5 ha, com uma percentagem de 36%, de seguida com 32% a área de 10 a 20 ha, a área de 5 a 10 com uma percentagem de 18% e por fim a taxa com menor percentagem, de 14% a área de mais de 20 ha.



**Figura 17** – Percentagem da dimensão média das explorações dos produtores das empresas associadas à ANP.

## 13. Percentagem de exportação

Como já foi referido anteriormente, em 2013, as exportações da ANP representam 95% do total pera Rocha exportada em Portugal (ANP).

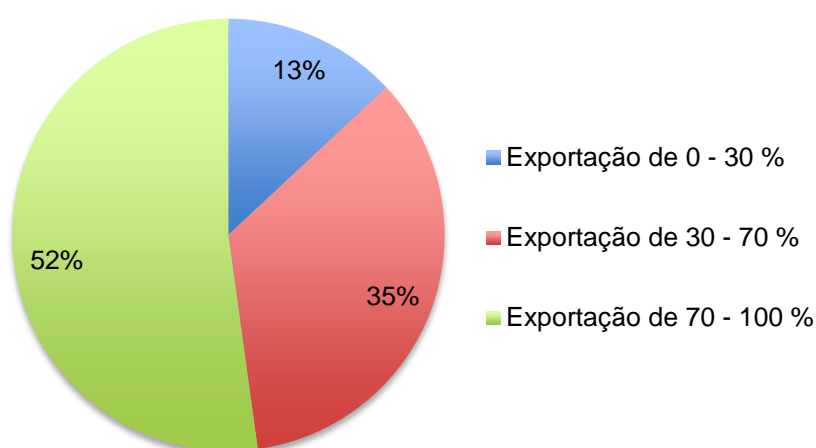
A percentagem exportada pelas empresas associadas à ANP já era conhecida, e como já foi referido anteriormente essa percentagem estabilizou nos últimos 4 anos nos 57%. O objetivo desta pergunta era saber quanto é que cada um exporta e perceber se existe uma grande diferença entre estas.



A pergunta era de escolha múltipla, ou seja, cada empresa tinha que responder se a sua taxa de exportação estava entre os números disponíveis. As opções de escolha começam em de 0 a 10% e todas aumentam 10% até 100%.

Desta forma o resultado final foi um pouco superior aos dados da ANP, ou seja, a média total final de exportação das 23 empresas é de 65,4%. Este número é superior aos 57%, isto porque foi considerado em cada resposta o valor do meio em cada escolha, por exemplo, se a empresa X escolheu a resposta 60 a 70%, a resposta fica registada como 65%.

Como as respostas foram muito diversas, optou-se por fazer subdividir as respostas em 3 classes de percentagem, figura 18. Com uma taxa de exportação entre de 0 e 30% existem 13%, o valor mais baixo registado, com uma percentagem entre os 30 e 70% exportam 35% das empresas e com a taxa de exportação de 70 a 100%, 52% de empresas.



**Figura 18** – Percentagem de exportação de pera Rocha das empresas associadas à ANP face à sua produção total.

#### 14. Cálculo dos custos totais

Com as perguntas 8 e 9, respetivamente custos de central e custos de produção é possível calcular os custos totais, ou seja, os custos em euros por cada quilograma de pera Rocha depois da fase de produção pelo produtor e a fase de armazenamento para a sua comercialização. Com este valor, e com o valor de comercialização do produto final, é possível calcular o seu valor acrescentado, pois este é a diferença entre o valor de produção e o valor do consumo, este ultimo que depende para onde a pera Rocha é vendida.

O valor médio final para o total das 23 empresas associadas é de 0,53 €. Mais uma vez existe

uma grande disparidade de valores, pois existe pelo menos uma empresa que consegue obter um valor final com o mínimo de 0,40 €/Kg enquanto outra com mais do dobro desse valor, com um máximo de 0,83 €/Kg.

### **15. Área por técnico**

A área calculada por técnico é muito importante para saber em média a área que cada técnico tem como sua responsabilidade.

Esta foi calculada através do número de técnicos e a área total de produção de pera Rocha. A média que cada técnico tem de área é de 89 hectares. Mas nem todos os técnicos têm a mesma área, pois estes números dependem da área de cada empresa e do seu número de técnicos. O valor mais elevado que um técnico tem à sua responsabilidade é de 280 hectares, enquanto existem técnicos que no seu total chegam a ser responsáveis por menos de 5 hectares.

Pode-se afirmar que alguns técnicos são responsáveis por áreas 56 vezes superiores a outros técnicos.

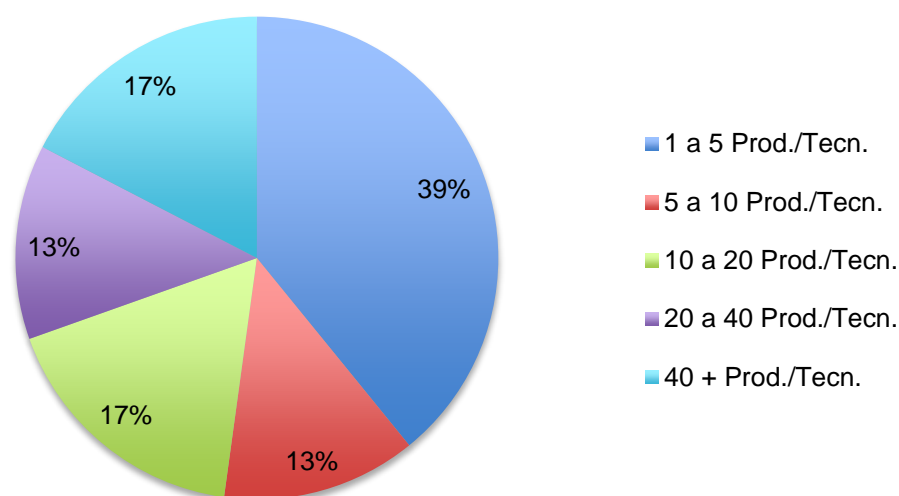
### **16. Número de técnicos por produtor**

O número de técnicos por produtor é calculado com o total de produtores e com o número de técnicos das empresas associadas à ANP. Com este número é possível calcular quantos produtores as empresas têm em média por técnico.

Em médias as 23 empresas, cada técnico tem à sua responsabilidade cerca de 22 produtores. Mas tal como se tem observado em outros valores, estes números variam muito por empresa, pois existe pelo menos uma empresa que só tem um produtor e tem três técnicos, ou seja neste caso existem 3 técnicos para 0,33 produtores, enquanto no outro extremo existe uma empresa que tem 1 técnico para 90 produtores.

Estes números vão bastantes diferentes de empresa para empresa, desta forma para organizar melhor os dados foi dividido o número de produtores por técnicos em 5 como se pode observar na figura 19.

De 1 a 5 produtores por técnico são 39% das empresas, de 5 a 10 são 13%, de 10 a 20 são 17%, de 20 a 40 são 13% e com mais de 40 produtores por técnico são 17% das empresas. Segundo o Eng.<sup>o</sup> Armando Torres Paulo, um técnico, também consoante o seu número de hectares, não deve à sua responsabilidade mais de 10 produtores.



**Figura 19** – Percentagem do número de produtores por técnico das empresas associadas à ANP.

### 17. Produção Total

A produção total foi calculada atrás da produtividade média e o número total de hectares das empresas associadas à ANP, como os dados são relativos a 2013 a produção estimada também é de 2013.

A produção estimada através dos dados cedidos foi de 174.298 toneladas, em comparação com os dados oficiais, com uma produção de 160.983 toneladas, o erro é de 13.315 toneladas, claramente superior ao da produção oficial. No entanto estes valores foram calculados atrás da produtividade média por hectare de todas as empresas, ou seja, nem todos os produtores de cada empresa têm a mesma produtividade média.

## **5. Conclusões**

### **5.1 Mercado e o futuro da pera Rocha**

Existe atualmente um claro aumento da produção de pera Rocha. Posteriormente a esta fase de grande expansão de novos pomares, onde antes variavam entre os 3 e os 10 hectares, hoje em dia, com o aumento económico do sector e com a entrada de investidores vindos de outras áreas com grande capacidade financeira, plantam-se novos pomares com 20, 30, 40 ou mesmo 50 hectares.

A entrada de novos investidores de outras áreas no mercado deve-se à forte crise que se fez sentir desde 2008 que com cada vez menos alternativas de investimentos garantidos no mercado, muitos investidores e empreendedores que se dedicavam a outras áreas, principalmente na área da construção civil, viraram-se para o sector agrícola, pois neste sector o retorno financeiro pode não ser tão grande como em outros sectores mas é quase sempre garantido, mesmo sendo em pequena escala.

Com este aumento bastante expressivo do sector no que toca ao aumento de área, onde muitos vêm com bons olhos este aumento, outros, estão bastante preocupados. Atualmente existem muitas pessoas a investir em pomares de pera Rocha, sem pensar no que vai acontecer nos próximos 5 anos quando as suas explorações tiverem no seu máximo produção. O grande problema está relacionado com a conservação e venda da pera Rocha, pois neste momento existe de facto um grande investimento agrícola sem se estar a pensar na parte comercial, e este problema vai gerar duas consequências: maior oferta do que procura e abandono de pomares de pera Rocha por inviabilidade financeira.

### **5.2 O que vai acontecer aos novos produtores de pera Rocha?**

Com as exigências atuais o mercado não necessita de mais pomares plantados, ou seja com o aumento de produção de quilos por hectare, não há necessidade de uma aumento de pomares, o que neste momento não condiz com a realidade, pois cada vez mais existem novos investidores e o alargamento do sector da pera Rocha.

No futuro os agricultores mais experientes e com maior capacidade de gestão vão sobreviver e no momento certo irão comprar os pomares a estes novos investidores que na época de plantação de um pomar só tiveram olhos para os resultados financeiros. Desta forma com a falta de experiencia, os “verdadeiros agricultores” que estão verdadeiramente ligados ao sector vão acabar por comprar os pomares a estes novos investidores e poderão começar a gerar lucros de maiores dimensões.

### **5.3 Como resolver os problemas futuros**

O sector da pera Rocha e a sua produção, devido a todos os fatores referidos anteriormente, está a ficar completamente esgotado, e este esgotamento irá levar a uma enorme crise financeira do sector. Assim como há 10 anos as explorações de frutos pequenos eram das culturas que mais rentabilidades traziam aos seus produtores, atualmente os valores de mercado dos pequenos frutos são 10 vezes inferiores. Esta mesma fase está a começar em Portugal para os produtores de pera Rocha. A oferta, por enquanto não será maior que a procura mas o problema de excedentes não deixa de preocupar, pois existem cada vez mais produtores deste fruto e os existentes estão a aumentar as suas explorações.

Para que este facto não aconteça é necessário alertar para os problemas que podem vir a afetar o sector de uma forma sem precedentes assim como criar estruturas que funcionem como reguladores de mercado. Ou seja, assim como já existe um programa de controlo de vinhas em Portugal, este também devia ser utilizado, não só para a pera Rocha assim como para todo o sector agrícola de forma a evitar problemas de ordem económico.

A ANP poderia ter um papel fundamental como regulador de mercado, pois além de ser a entidade oficial e representativa de quase todo o sector, tem conhecimentos e estrutura para desempenhar esse papel.

### **5.4 Importância de estudos económicos e de mercado**

Os estudos económicos, assim como os de mercado, são altamente importantes para o desenvolvimento e crescimento do setor. Quando maior for a informação disponível por este sector maiores serão as probabilidades do sucesso desta cultura, atraindo assim diferentes “players” do mercado nacional e internacional. De qualquer forma, a maior mais-valia para a disponibilidade de informação e aumento e melhoramento desta tipologia de estudos é a organização e colaboração entre produtores entre produtores e empresas do sector. Com estes estudos é possível uma maior colaboração entre todos os intervenientes do sector assim como seria possível melhorar as estratégias contra outros produtos, principalmente os de exportação.

Atualmente um dos maiores problemas do sector é o individualismo e falta de informação disponível, tanto para o mercado como para os próprios produtores e empresas. Esta ausência leva a um atraso significativo no desenvolvimento e crescimento do sector. Assim para uma melhor disponibilidade de informação será necessário que todos os elementos envolvidos na produção de pera Rocha estejam prontos para esta mudança.

## **6. Referências Bibliográficas**

Alexandre, J., Soares, J. & Silva, A. 2001. A pera Rocha, em O Livro da pera Rocha, Volume Primeiro, Coordenador Soares, J., ANP, Cadaval, 27-42.

Torres Paulo, A., Seviante Pinto, A., Machado, R. & Torneiro Martins, A. 2003. Pera Rocha do Oeste, ANP 10 Anos, Coordenador Torres Paulo, A., ANP, Cadaval, 1-34

ATP & Torres Paulo, A. 2003. pera Rocha do Oeste, ANP 10 Anos, Coordenador Torres Paulo, A., ANP, Cadaval, 123-132

Garcia, A., Abreu, J. 2007. Pera Rocha – Guia Técnico, Coordenador ANP, Cadaval, Ficha nº32, 1-2.

Dowdy, A., 2012. Electronic Code of Federal Regulations, United States Department of Agriculture. USA Government Files. Carta de Ramos, F. DGADR, acedido 16 de outubro 2014. (IBGE, 2014).

GPP 2012. Ficha de Internacionalização da pera Rocha, <http://www.gpp.pt/GlobalAgriMar/informacao/Docs/Produtos/Fichas/2012S2PeraFI.pdf>, acedido a 20 de setembro 2014.

GPP 2012, Programas Operacionais Sustentáveis das Organizações de Produtores, [http://www.gpp.pt/MA/PO\\_FH/](http://www.gpp.pt/MA/PO_FH/), acedido a 02 de outubro 2014.

GPP 2012, Ficha Programas Operacionais das Organizações de Produtores de Frutas e Produtos Hortícolas, [http://www.gpp.pt/MA/PO\\_FH/Manual\\_Procedimentos\\_PO\\_F&H.pdf](http://www.gpp.pt/MA/PO_FH/Manual_Procedimentos_PO_F&H.pdf), acedido a 02 de outubro 2014.

Portugal Fresh. <http://www.portugalfresh.org/pt/portugal-fresh/>, acedido a 23 de setembro 2014.

ProDeR 2007 – 2013. Programa de Desenvolvimento Rural do Continente, <http://www.proder.pt/conteudo.aspx?menuid=366&eid=298>, 136-137, acedido a 18 de setembro 2014.

INE, Classificação Portuguesa de Atividades Económicas, <http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=caerev3&xpid=INE>, acedido a 18 de setembro 2014.

QREN, Quadro de Referência Estratégico Nacional, <http://www.qren.pt/np4/qren>, acedido a 18 de setembro 2014.

IBGE 2014, Economia Brasileira 2013, Globo Economia, <http://g1.globo.com/economia/noticia/2014/02/economia-brasileira-avancou-23-em-2013-diz-ibge.html>, acedido a 28 de outubro 2014.

Programa Desenvolvimento Rural do Continente 2014- 2020 – Diagnóstico ANEXO I - ANÁLISE SETORIAL, <https://infoeuropa.euroid.pt/files/database/000059001-000060000/000059582.pdf>, acedido a 19 de setembro 2014.

## Email e Introdução de Inquérito

“Caros Associados,

Com o aumento crescente de novos desafios ao sector da Pera Rocha, torna-se fundamental que a associação tenha um caderno específico sobre a importância socioeconómica do nosso sector na economia do País, para que se possa mostrar às entidades governativas a importância de interceder junto da produção, promover, ajudar e mostrar a importância do sector da pera Rocha na economia nacional.

Desta forma a ANP, aproveitando os dados históricos que tem, está a coordenar uma tese de mestrado, na área de economia Agraria no Instituto superior de Agronomia, cujo tema é Estudo socioeconómico da fileira da pera Rocha.

Para que consigamos mensurar a importância social enquanto grande empregador da região Oeste vimos por este meio solicitar o vosso apoio com a resposta a uma pequeno e rápido inquérito, cujo link segue em baixo.

Agradecemos que o inquérito seja respondido até ao dia 18 de Junho.

Link do Inquérito:

<http://www.surveio.com/survey/d/S5H6P5B1B4U8U7Q4Z>

Pede-se que responda às seguintes perguntas com o maior rigor possível. As respostas ao questionário são confidenciais, pelo que tais informações serão sujeitas a tratamento estatístico feito pela técnica da ANP.

Todos os dados fornecidos pelas empresas/centrais neste questionário serão relativos ao ano anterior de produção, ano de 2012/2013.

Caso tenha alguma dúvida ao responder a alguma pergunta referente ao inquérito não existe em contactar-nos para: Sofia Comporta (ANP):

Sofia Comporta (ANP): [anp@perarocha.pt](mailto:anp@perarocha.pt) / 916781011

Francisco Gusmão Pereira (ISA): [f.gusmao.pereira@gmail.com](mailto:f.gusmao.pereira@gmail.com) / 919638555

Desde já agradecemos a atenção e o apoio de todos os associados.

Com os melhores cumprimentos,

Sofia Comporta / Eng<sup>a</sup> Agrónoma - Técnica Coordenadora

Francisco Gusmão Pereira / Instituto Superior de Agronomia”



### **Tipos de custos**

**Custo/ha** – Indica o valor global dos custos por ha

**Custo/kg** – Indica o custo da produção por cada kg de fruta.

**Custos de produção** – Custos relacionados com a exploração do pomar, como: fertilizantes, produtos fitofarmacêuticos, seguro, energia, máquinas, assistência técnica, amortizações de máquinas e equipamento.

**Custos de implantação** – Custos relacionados com a implantação e manutenção de pomar enquanto estiver improdutivo. Este período pode ser maior ou menos dependendo da espécie e das técnicas de produção utilizadas, como: terraplanagem, surribo, fertilização de instalação, plantação, plantas, armação, sistemas e rega, drenagem e enrelvamento. O custo total de implantação deverá ser amortizado de acordo com a vida útil do pomar.

### **Descrição das rubricas dos custos de produção**

**Fertilizantes** – inclui todos os tipos de fertilizante que se podem utilizar durante o ciclo anual da cultura, sejam eles adubos de fundo, cobertura, fertirrega, foliares, bem como corretivos agrícolas.

**Controlo Fitossanitário** – inclui todos os produtos cuja finalidade é combater os inimigos das culturas como: fungicidas, inseticidas, herbicidas, reguladores de crescimento, acaricidas, rodenticidas, moluscicidas, bem como custos da utilização de outras técnicas de controlo de inimigos como a confusão sexual, a captura em massa ou as armadilhas e feromonas usadas para a monitorização das pragas.

**Mão-de-obra** – inclui todo o trabalho realizado pelos funcionários permanentes e eventuais. Podendo ser divididas pelas operações mais importantes como: colheita, poda de inverno e verão, monda, pulverização, adubação, rega, trituração (lenha e coberto vegetal) e manutenção de rega e estruturas do pomar.

**Análises** – efetuadas durante o ciclo para diagnosticar as necessidades das plantas (análises foliares), necessidades de correção do solo e água (análises solo e água) ou garantir a qualidade da fruta (análises de resíduos).

**Energia** – utilizada na rega dos pomares (gasóleo ou elétrica) e na área social das explorações.

**Máquinas** – inclui todo o tipo de máquinas e equipamento utilizados estando divididas pelas categorias de: tração (tratores), Colheita (plataforma, porta paletes), manutenção (trituradores, corta mato), pulverização (pulverizadores, atomizadores, barras de herbicida), trabalho de solo (grade, fresa, charrua, escarificador).

Estes custos são determinados a partir do combustível utilizados por cada máquina, da sua manutenção que inclui as reparações efetuadas aos pneus e às peças de desgaste, e o seguro de responsabilidade civil obrigatório.

**Assistência técnica** – presente pela prática da produção integrada bem como pelo apoio dado nas certificações.

**Amortizações** – de máquinas e equipamentos utilizados nas explorações para a realização das diferentes operações, bem como as construções. As amortizações devem ser realizadas por um número de anos de acordo com o tipo de máquina e equipamento, valores esses que estão tabelados. Na prática deve-se usar o número de anos de vida útil da máquina ou equipamento.

**Seguro da colheita** – valor investido para assegurar a produção.

**Serviços** – prestados por empresas para a realização de trabalhos que a exploração não tem capacidade de os efetuar como, serviços de máquinas e mecânica, assistência ao sistema de rega.

**Contabilidade** – inclui os custos que uma exploração tem com a sua contabilidade organizada.